PAVEL CORUT

CARTEA CREATORILOR

Sute de rețete concrete pentru făcut BANI

Editura Corul Pavel
București, 2007

Aceasta carte este foarte importanta pentru următoarele categorii de persoane:

- **Adolescenți şi tineri independenți care pot câştiga bani în sistemul de libera inițiativa.**
- **Pesoane sărace care vor să-şi schimbe soarta în bine.**
- **Pensionari care doresc să-şi sporească veniturile, prin activități uşoare şi plăcute.**
- **Cetățeni români care lucrează în străinătate.**
- **Liberi întreprinzători care vor să-şi extindă afacerile.**
- **Fermieri şi țărani gospodari interesați să-şi diversifice producția.**
- **Persoane interesate sâ câştige din industria agroalimentară, industria uşoara, meşteşuguri şi comerț.**

:

Începeți o nouă viață!

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
CORUȚ, PAVEL
Cartea creatorilor / Pavel Coruț.
-Bucureşti: Editura Coruț Pavel. 2007
ISBN 978-973-9225-91-5

159.922.-7

1. Cine n-are nevoie de bani?

Dragii mei cititori, îmi puteți răspunde la întrebare? îmi puteți arăta un miliardar full de bani care îşi împarte averea săracilor, bolnavilor, bătrânilor din azile sau altor categorii de persoane defavorizate? Eu nu cunosc nici unul. La toate solicitările umanitare, făcute prin televiziuni, în sprijinul unor grav bolnavi sau a unor sinistrați, răspund tot oameni cu venituri mai modeste. Excepțiile de binefăcători din rândul oamenilor foarte bogați sunt foarte rare. *Trăim într-o lume dominată de zeul ban.* în această lume, cei care posedă mult visează şi se zbat să obțină şi mai mult. Din păcate, în această lume, pe care n-am organizat-o noi, cine are bani poate cumpăra tot ce-i poftește

inima. Bogații pot cumpăra nu numai lucruri, ci şi ființe omeneşti. Cunoaşteți din presa destui bătrâni şi bătrâne care şi-au cumpărat soții şi soți tineri, care le-ar fi putut fi nepoți. *în extremis, cu bani, se poate cumpăra şi viață.* Mă contrazice cine va? Persoanele care nu au bani de operații complicate sau de medicamente scumpe mor cu zile. Cei care nu pot plăti zdravăn transplantul unor organe se prăpădesc cu siguranță. Medicamentele şi tratamentele de energizare şi prelungire a vieții active sunt accesibile numai celor cu bani mulți.

Bunurile şi serviciile specifice vieții moderne vă cer din ce în ce mai mulți bani. Alimentele, băuturile şi hainele nu se ieftinesc decât în aparență. întreținerea, gazele, energia electrică şi termică, serviciile telefonice şi de Internet, apa caldă şi rece se scumpesc pe față. Cărțile, revistele, spectacolele, filmele şi alte mijloace de culturalizare devin tot mai scumpe. Serviciile de alimentație publică, turism şi distracții, atât de căutate de tineret şi maturi, solicită tot mai mulți bani. Studiile de calitate, începând din grădiniță şi până la facultate, nu sunt deloc ieftine. Transportul comod, cu motocicleta, autoturismul sau avionul, vă determină să vă scormoniți din nou în buzunare. Cei care sunteți bolnavi stiti cât de mult costă tratamentele şi medicamentele. Teoretic, fiecare cetățean are dreptul la un concediu de odihnă şi de refacere a forțelor, în țara sau în străinătate. Pentru a transforma posibilitatea teoretică într-una practică, e nevoie de bani mulți. Statisticile arată ca mai mult de jumătate din cetățenii români n-au petrecut un singur concediu, în ultimii 17 ani. N-au vrut sa se relaxeze şi să se distreze ori n-au avut bani? Sărăcia i-a forțat să muncească mai rău ca robii, zi de zi, fără pauză.

Toți avem nevoie de bani, pentru a trăi cel puțin o viată decentă, dacă nu una opulentă, lipsită total de grijile materiale. Cei mai cârcotaşi strâmbă deja din nas. Auzi ce mare descoperire a făcut Coruț?! Parcă eu nu ştiu că am nevoie de cât mai mulți bani, pentru a trăi mai bine? Posibil ca toți să ştiți teoretic că aveți nevoie din ce în ce de mai mulți bani, dar nu transformați teoria în fapte concrete, producătoare de bani. După ce veți studia aceaslă carte, îmi

veți da dreptate. Un număr redus de persoane, îndoctrinate cu teorii mistice sau filosofice care preamăresc virtuțile sărăciei şi ale sălbăticiei care deriva din ea, susțin că nu au nevoie de avere. In realitate şi ei cheltuie bani, dar mai puțini. Cartea de față nu li se adresează lor. De asemenea, această carte nu se adresează persoanelor cu un grad foarte scăzut de cultură, bestializate de consum de alcool şi droguri ori de alte vicii care le împiedică să-şi însuşească şi să aplice regulile şi ideile producătoare de bogăție.

2. Aproape toți putem câştiga mai mult decât credem

Ce părere aveți despre regula din titlu, amicii mei cititori? Exprimă ea o realitate sau e o afirmație fără acoperire? Vă voi răspunde cu câteva exemple concrete. La începutul anului 1992, eram şomer şi trăgeam mâța de coadă, în calitate de colaborator Ia revista *Expres Magazin.* Dacă cineva mi-ar fi spus că voi ajunge cel mai prolific scriitor român în viață şi voi câştiga mai mult de un milion de dolari din scris, i-aş fi spus să mute ursul la poarta unui individ mai credul. Sărăcia m-a forțat să mă lansez în libera inițiativă, ca editor de carte şi să fac ceea ce nu crezusem că voi putea face vreodată. în 15 ani, am scris, am tipărit şi am vândut 115 cărți, într-un tiraj de circa şase milioane de exemplare. Am depăşit un câştig de un milion de dolari, într-un domeniu în care se câştigă destul de puțin în România. în acelaşi domeniu, scriere şi editare de carte, englezoaica J. K. Rowling, autoarea seriei Hary Potier, a câştigat circa un miliard de lire sterline numai din şapte cărți. în cazul meu, câştigul ar fi fost mult mai mare, dacă

aş fi abordat un domeniu economic mai rentabil. N-am avut însă pregătirea psihologică şi economică necesară. *Intre timp, am adunat informaţii şi reguli necesare obţinerii unor câştiguri mai mari şi mai rapide. Vi Ie prezint în această carte, pentru a vă ajuta să mergeţi drept la ţintă, adică să câştigaţi mult, în timp scurt, fără eşecuri prea mari.*

în topul miliardarilor români, aţi remarcat prezenţa pr. dr. J. C. Drăgan, cu o avere mai mare de un miliard de euro. Cei care i-aţi studiat romanul autobiografic *Prin Europa,* aţi aflat că, în tinereţe, nu părea să aibă nici o şansă de îmbogăţire. In timpul celui de-al doilea război mondial, era un tânăr emigrant în Italia, fără un sfanţ în buzunar. Trăia din dactilografieri şi traduceri de acte, precum şi din ţinerea contabilităţii la un mic aprozar. A învăţat să facă mici afaceri pe cont propriu, cu legume şi fructe, domeniu în care nu prea avea şanse de îmbogăţire. După război, zeiţa norocului. Fortuna, i-a pus mâna în cap. Tânărul Drăgan a inventat butelia de gaz lichefiat şi s-a îmbogăţit din invenţia sa.

Exemplele de persoane foarte sărace care s-au îmbogăţit, în pragul tinereţii sau mai către bătrâneţe, din idei aducătoare de câştig, sunt numeroase. Cei care îmi citiţi seria *Octogonul în acţiune* aţi cunoscut câteva zeci dintre ele. Eu posed câteva sute de biografii de oameni care au învins sărăcia şi au devenit bogaţi pe căi absolut oneste. Le public, din când în când, prin romanele din seria *Octogonul,* cu scopul de a mobiliza cititorii în direcţia înavuţirii. *Vă sfătuiesc să căutaţi si să citiţi cât mai multe*

biografii ale unor oameni de succes, pentru a căpăta credinţa că îmbogăţirea este accesibilă aproape oricui, deci si dumneavoastră.

în următorul subcapitol, vă voi învăţa să vă dezvoltaţi credinţe puternice în faptul că vă puteţi îmbogăţi. Din acesta, vă rog să reţineţi următoarea formulă de autosugestie: *Eu, numele şi prenumele Dvs., pot câştiga mult mai mult decât în prezent!* Vă rog să repetaţi această formulă, cu glas molcom, de câte 20-30 de ori, în fiecare dimineaţă şi seară, ca pe o rugăciune religioasă! Ea va pătrunde în subconştientul dumneavoastră şi va deveni o credinţă puternică de viaţă. Odată devenită credinţă, formula de mai sus vă va mobiliza pe nesimţite să căutaţi, să găsiţi şi să aplicaţi soluţii de îmbogăţire. Nu e vorba de nici o vrăjitorie, ci de ştiinţă (psihologie). Mai mult, formula de autosugestie enunţată, devenită credinţă proprie, vă mobilizează hiperconştiinţa să caute, să găsească şi să aducă în preajma dumneavoastră persoanele cu ajutorul cătora veţi îmbogăţi. Nu vă dau explicaţiile ştiinţifice ale acestui fenomen, deoarece v-ar plictisi. Cine doreşte să le cunoască le poate găsi în cartea *Clanul învingătorilor.*

3. Cine vă împiedică să credeţi că veţi deveni bogaţi şi chiar să deveniţi?

Cel mai frecvent, între dumneavoastră si averea jinduită stau următoarele stavile:

a. Credinţa greşită că averea se poate dobândi numai prin metode imorale sau ilegale, pe care dumneavoastră nu le acceptaţi, este foarte răspândită în România si va împiedică să acţionaţi în direcţia îmbogăţirii. Destul de

des, această credință este folosită şi ca o scuză, de persoanele leneşe în gândire sau acțiune, pentru a-şi justifica inactivitatea şi sărăcia. Eu nu pot să fur, să iau mită, să fac trafic de influență, să dau şpagă, să înşel etc. şi, din această cauză, nu mă pot îmbogăți, spun multe persoane. Majoritatea micilor şi mediilor întreprinzători din România nu au săvârşit şi nu săvârşesc astfel de fapte ilegale, dar câştigă bine şi foarte bine. E drept că muncesc mai mult decât persoanele care se mulțumesc cu salarii modeste, la stat sau la patron, dar sunt pe deplin liberi şi se pot bucura de plăcerile vieții. Vă rog să renunțați la această concepție greşită! *Vă rog să vă implantați în creier faptul că, în România actuală, se poate câştiga bine din muncă cinstită!*

b. <u>Părerea că averea se obține mai mult datorită norocului, decât muncii, este o altă barieră în calea îmbogățirii dumneavoastră.</u> Nu neg rolul norocului în viață, însă vă atenționez de două lucruri. Primul: Norocul apare foarte rar, astfel că nu vă puteți baza pe el, în planurile de îmbogățire. De exemplu, din 4-5 milioane de persoane care joacă la loto, numai una câştigă potul cel mare şi 30-40, premiile din categoria a doua. Vedeți cât de rar apare norocul pur? In al doilea rând, vă rog să observați că *întâmplările norocoase apar in viața persoanelor care nu stau şi aşteaptă, ci acționează pentru a-şi atinge scopul fixat - îmbogățirea. Norocul şi-l mai face şi omul* este un proverb adevărat. Cu cât ne însuşim mai multe taine ale îmbogățirii, cu atât mai uşor ne creăm şi ne fructificăm mai multe întâmplări norocoase. De exemplu, faptul că un anumit creator vinde o mare cantitate de produse, la un anumit

târg, pare să fie un noroc, pentru un neavizat. Dacă vom chestiona „norocosul" în profunzime, vom afla că el a aplicat mai multe reguli de arta succesului şi îmbogățirii, cum ar fi: s-a informat despre preferințele de cumpărare ale celor prezenți şi a adus exact marfa dorită; a fixat un preț convenabil, încât să vândă cât mai multe produse; a făcut o reclamă eficientă etc.

Vă rog să vă imprimați în creier următoarea regulă: *Norocul mi~l fac eu, prin cunoaştere ştiințifică şi muncă tenace!*

c. <u>Lipsa de încredere în ocrotirea divină împiedică multe persoane să acționeze pentru a se îmbogăți.</u> Ați auzit deseori expresii de felul următor: *Nu mă ajugă Dumnezeu, Destinul meu e să fiu sărac, Dumnezeu nu dă avere tuturor* etc. Aceste păreri greşite derivă din credințe religioase sălbatice, cum e şi religia creştină, în care Dumnezeu este prezentat ca un zeu năzuros, sălbatic, care iubeşte mai mult săracii. *In realitate, orice om cult şi conştient se poate bucura de ocrotirea divină, dacă respectă trei obligații fundatnentale:* să învețe şi să cunoască cât mai ştiințific Lumea în care trăieşte, să acționeze creator si să se comporte moral. Prin contrast, persoanele inculte, necreatoare şi imorale nu se bucură de ocrotire divină, nici dacă aplică toate ritualurile religioase din Lume.

Ce e de făcut? în primul rând, vă sfătuiesc să vă autosugestionați că Dumnezeu vă ajută, cu o formulă ele tipul: *Dumnezeu mă inspiră, mă ajută şi mă ocroteşte, fapt pentru care obțin succes în tot ce fac. Repetați această* formula, *cu glas molcom, de 20-30 de oh, în fiecare*

dimineaţă şi seară! în al doilea rând, vă recomand să câştigaţi ocrotirea divină prin însuşirea cât mai multor cunoştinţe ştiinţifice, printr-o continuă activitate creatoare şi printr-o comportare morală. Dacă veţi proceda cum v-am sugerat, veţi obţine succese economice, cu siguranţă.

d. Lipsa de încredere în capacităţile proprii de creaţie şi îmbogăţire constituie următoarea frână din creier pe care trebuie s-o distrugeţi. Am cunoscut multe persoane capabile de fapte mari, însă lovite de această slăbiciune -lipsa de încredere în forţele proprii. Ele se mulţumeau să trăiască din salarii modeste, de angajaţi sau din pensii amărâte, deşi ar fi putut câştiga enorm din activităţi libere. Presupun că şi printre dumneavoastră, printre rudele apropiate, printre amici sau printre alte persoane cu care sunteţi în relaţii există astfel de capacităţi nefolosite. Mare păcat că nu le folosiţi!

Amicii mei, ce trebuie să faceţi, dacă ati fost loviţi de lipsă de încredere în forţele proprii? în primul rând, vă recomand să folosiţi o formulă de autosugestie de tipul: *Eu, numele şi prenumele Dvs., sunt perfect sănătos şi pot face orice doresc.* Repetaţi această formulă, cu glas molcom. în fiecare dimineaţă şi seară, de câte 20-30 de ori, ca pe o rugă! Dacă aţi identificat cauza concretă a lipsei de încredere, de exemplu că nu vă credeţi în stare să faceţi o anumită afacere, vă rog să folosiţi o formulă de autosugestie de tipul următor: *Eu, numele şi prenumele Dvs., sunt perfect sănătos şi pot face cutare afacere.* Repetaţi această formulă autosugestivă cum v-am învăţat!

A doua metodă de înfrângere a lipsei de încredere în forţele proprii presupune mobilizarea conştiinţei şi voinţei dumneavoastră. In acest caz, veţi folosi raţionamente de felul următor: *Eu sunt mai sănătos, mai puternic, mai inteligent, mai harnic, mai perseverent etc. decât cutare individ (un individ care* s-a *îmbogăţit deja). Deci, eu pot face mai mult şi mai bine decât el. Ca atare, voi învăţa, voi crea şi voi munci mai mult şi mai bine decât el, încât îl voi depăşi.* Eu am folosit această formulă de automobilizare, pentru a depăşi „idolii" din domeniul scrisului (jurnalişti, scriitori) din urmă cu 15 ani. După cum vedeţi, am reuşit. Dumneavoastră de ce n-ati reuşi? Trebuie să reuşiţi şi dumneavoastră! în formula de automobilizare, am introdus verbul *a învăţa,* deoarece, ori de câte ori abordaţi un domeniu nou de activitate, trebuie să-i pătrundeţi toate secretele, prin învăţare.

e. Frica de a aborda activităţi noi si necunoscute frânează îmbogăţirea multor persoane. Aţi întâlnit şi dumneavoastră destule persoane culte, inteligente şi harnice, care se complăceau în funcţii mărunte, prost plătite, deoarece se temeau să se apuce de activităţi mai rentabile. De regulă, aceste persoane sunt frământate de frâne mentale de tipul următor: *Ce mă fac, dacă nu reuşesc în cutare activitate nouă? Voi pierde banii investiţi şi voi rămâne pe drumuri. Unde mai pui faptul că mă voi face de râsul cunoscuţilor?* Cei care veţi studia cu atenţie această carte veţi învinge această frică pe nesimţite. Veţi cunoaşte atât de multe exemple concrete şi veţi învăţa atât de multe reguli de

îmbogățire, încât frica de a aborda activități noi, chiar cu unele riscuri, va dispărea din creierele dumneavoastră.

Deocamdată, vă sfătuiesc sa vă însuşiți următorul raționament: *Bogătaşii care au reuşit în cutare domeniu (domeniul care vă interesează, dar vă temeți să-l abordați), sunt oameni ca şi mine. Unii îmi sunt chiar inferiori din punct de vedere cultural şi al voinței. Dacă ei au putut să se îmbogățească, pot şi eu. Eu pot chiar mai mult decât ei. Ca atare, îi voi ajunge şi-i voi depăşi.* Imprimați-vă bine în creiere acest raționament perfect valabil şi veți reuşi cu siguranță în viață! De pildă, credeți că domnul Gigi Becali, unul din cei mai bogați oameni din România, a fost mai inteligent, mai cult şi mai harnic decât dumneavoastră? Nu neapărat, amicii mei! Dânsul a fost mobilizat de o credință puternică în reuşita economică şi a abordat cu mult curaj domenii noi de activitate, pe care nu le cunoştea. Aşa a ajuns stăpânul unui imperiu financiar. Dumneavoastră de ce n-ați ajunge? Trebuie să ajungeți!

f. <u>Legarea de loc este încă o frână care împiedică mulți oameni sa se îmbogățească.</u> Nu avem o țară prea mare, să vă temeți să plecați dintr-un județ în care nu vă mers treburile si să reuşiți în altul. Gânditi-vă la americanii care-şi străbat continentul de la Oceanul Atlantic, la Oceanul Pacific, în căutarea locului de îmbogățire! Ați văzut multe filme cu americani care şi-au luat tot avutul într-o căruță sau într-o maşină şi au plecat către zone îndepărtate şi sălbatice, să se îmbogățească. Majoritatea au reuşit. Dumneavoastră de ce nu ati reuşi la fel ca ei? Sunt ei cu ceva superiori dumneavoastră? Nu, amicii mei! Dum-

neavoastră le sunteți superiori din punct de vedere cultural-ştiințific şi aveți o țară mai bogată, în care vă puteți înavuți. *Cel mai tipic caz de „legare de glie" îl constituie orăşenii săraci (pensionari, şomeri, persoane cu venituri mici).* Ei se mulțumesc să supraviețuiască amărâți, în oraşele în care s-au născut ori s-au stabilit, deşi ar putea obține câştiguri necesare unui trai prosper în alte oraşe, în sate şi comune. Vom analiza situația lor şi posibilitățile reale de îmbogățire, într-un subcapitol separat. Mulți dintre dumneavoastră se vor convinge că e cazul să se desțelenească din locul în care nu le merge bine şi să pornească spre un loc mai pretabil prosperității, din țara noastră. Nu aprob emigrarea, deoarece produce suferințe personale şi familiale. Ea poate fi folosită însă într-un raționament de tipul: *Dacă unii au avut curaj să plece foarte departe (Australia, SUA, Canada, Spania, Italia etc.) pentru a-şi încropi o viață mai bună, eu de ce n-aş putea să plec în alt județ, în alt oraş sau într-o comună din țară? Pot şi voi face-o, după o matură chibzuință şi pe baza unui calcul economic precis.*

Vă dau un exemplu din viața mea. Aveam o locuință într-un cartier select din Bucureşti (Cotroceni), chiar lângă palatul prezidențial. Am vândut-o şi, cu banii obținuți, mi-am procurat o vilă cu grădină mare, în județul Ilfov, precum şi un apartament de bloc în Bucureşti. In doi ani (2005-2007), investiția făcută astfel, prin schimbarea locului, şi-a dublat valoarea. Unde mai pui că toți cunoscuții care mă vizitează la vila mea dintre livezi spun că irăiesc ca-n rai? într-adevăr, mă simt excelent şi am o

productivitate a muncii crescută. *Câți oameni săraci din orașe ar putea proceda la fel ca mine, cumpărându-şi case cu grădini în județele lor ori în cele vecine?* Ei şi-ar putea procura, pe lângă ferme de supraviețuire şi banii necesari începerii unor afaceri ori pur şi simplu pentru a trăi din dobânzi, ca rentierii. Vom mai discuta situația acestei categorii de persoane.

Ați înțeles ce v-am sugerat la acest punct? *Rupeți legăturile cu locurile în care vă merge prost şi plecați în locurile în care ați calculat că vă veți îmbogăți ori, măcar, veți trăi o viață demnă!*

g. <u>O altă piedică în calea îmbogățirii dumneavoastră e formată din concepții de tipul ,.e prea devreme" sau, dimpotrivă, „e prea târziu".</u>

Prima concepție priveşte adolescenții, tinerii şi unii maturi. A doua frânează persoanele mai în vârstă, mai ales dacă au obținut deja o pensie, fie ea şi amărâta. Amândouă concepțiile sunt la fel de proaste, fapt pentru care trebuie să le combatem cu toată vigoarea şi inteligența.

E prea devreme să mă apuc de ceva creați şi să mă îmbogățesc e concepția cu care au fost otrăviți unii adolescenți şi tineri. Datorită acestei concepții, ei aşteaptă ani în şir, să „se coacă", în loc să învețe şi sa acționeze în direcția îmbogățirii. Vă rog să combateți împreună cu mine aceasta deprindere de gândire leneşa, parazitara şi nocivă! Vă rog să mobilizați adolescenți, tinerii şi maturii care aşteaptă să „treacă baba cu colacii pe la uşa lor", folosind exemple din această carte ori din altele!

Nici o vârstă nu e prea fragedă pentru a învăța, a crea, a munci, a economisi şi a te imbogati ».".Unul dintre cei

mai bogați americani, Warren Buffet, cu o avere estimată la 40 de miliarde de dolari, şi-a început activitatea la 11 ani, ca vânzător de ziare. Valva de distribuție a aburilor de la motorul cu aburi a fost inventată de un adolescent englez, în vârstă de 13 ani, care a câştigat o avere din invenție. La vârsta de 36 de ani, Bill Gates era cel mai bogat om din Lume, în România actuală, există destui adolescenți şi tineri, cu vârste cuprinse între 16 şi 20 de ani, care au afaceri prospere proprii. De exemplu, eu cunosc câțiva care au deja ciupercării, afaceri cu legume şi fructe, afaceri cu produse electronice, invenții brevetate la OSIM şi alte surse de câştig. Ați înțeles că trebuie să luptați din toate puterile împotriva concepției că un adolescent sau tânăr nu este încă copt pentru o afacere de succes? Aşa să procedați, amicii mei!

Complexul psihic „e *prea târziu pentru mine să mă îmbogățesc" este deosebit de nociv. Pe lângă faptul că vă ține în neagra sărăcie, vă mai scurtează şi viața, prin programarea mentală negativă pe care o conține.* Să vă explic despre ce este vorba. Organismul uman este proiectat să funcționeze circa o suta de ani şi chiar mai mult, sub conducerea creierului. De ce însă majoritatea oamenilor îmbătrânesc şi mor cu mult timp înaintea acestei vârste/ Deoarece se autoprogramează singuri să îmbătrânească mai rapid, să-şi înceteze funcțiile vitale mai devreme şi să moară încă în putere, la vârste mult mai scăzute de 100 de ani.

Cum se autoprogramează mental majoritatea oamenilor să îmbătrânească şi să moară mult mai devreme decât le-ar permite programul genetic să trăiască? De regulă.

astfel de oameni, care au dus o viață lipsită de succese ori au avut necazuri mari, încep să-şi spună, în gând, de pe la vârsta de 45-50 de ani, că viața lor e cam pe sfârşite. Uneori, îşi exteriorizează gândurile, spunând cunoştințelor sau altor persoane ceva de felul: *Dacă până la această vârstă n-am făcut nimic deosebit şi nu m-am îmbogățit, de acum încolo, ce speranțe să mai am?* Această părere negativă despre viitorul lor, imprimată în creier, le programează reducerea treptată a poftei de viață şi a proceselor vitale. Ca atare, ei încep să îmbătrânească mai devreme şi mor timpuriu. Nu e de vină nici organismul, nici destinul, nici alte închipuiri mistice. Oamenii respectivi îşi planifică singuri, în creier, scurtarea duratei de viață activă şi moartea timpurie. Dacă, sub influența gândurilor negative, se mai apucă şi de consum de alcool, ajung rapid nişte epave umane şi mor la vârste la care persoanele active sunt încă în floarea vieții.

Ştiința a descoperit că trăim cu atât mai mult, cu cât folosim mai intens creierul şi-1 programăm să ne prelungească viața. Ca atare, vă sfătuiesc sa folosiți o formulă de autosugestie de tipul: fiu, *numele şi prenumele Dvs., sunt perfect sănătos şi voi trăi o sută de ani.* Repetați această formulă, cu glas molcom, în fiecare zi, dimineața şi seara, de câte 20-30 de ori! După câteva săptămâni de repetiție, veți constata că bolile care vă supărau cedează şi pofta de viață pulsează în dumneavoastră. Dacă sunteți curioşi să cunoaşteți mecanismele psihice care produc această minune, puteți studia volumul *Către culmile succeselor (Formula fericirii).* Puteți procura acest volum de la firmele precizate la finele cărții, direct sau prin librăriile din care vă faceți cumpărături.

Puteți folosi formula precizată şi în discuțiile pe care le aveți cu diferite persoane, în timpul zilei. De exemplu, cineva vă întreabă cum vă mai merge. Dumneavoastră trebuie să-i răspundeți: *Excelent! Sunt perfect sănătos, toate îmi merg bine şi voi trăi o sută de ani.* Cu cât repetați mai des această formulă, în ciuda necazurilor de moment, cu atât vă programați mai puternic pentru a trăi sănătoşi, fericiți şi prosperi până la o sută de ani.

Vă mai explic o „vrăjitorie" psihologică care vă prelungeşte viața activă şi prosperă până către suta de ani. E vorba de înfrățirea vieții dumneavoastră cu viata viului vegetal, din care vă trageți putere. Cine vrea să cunoască mecanismul ştiințific al acestei „vrăjitorii" poate studia cartea *Clanul învingătorilor.* Această carte se poate procura, prin comandă telefonică, prin poştă, de la firma SOMALI, cu adresa precizată la sfârşitul acestui volum. Eu vă descriu numai operațiunea prin care distrugeți din creier ideea negativă că îmbătrâniți şi veți muri, înlocuind-o cu credința că vă păstrați tinerețea şi veți trăi o sută de ani.

Cum procedați pentru a vă impune în creier credința puternică şi pozitivă că veți trăi o sută de ani? Luați una sau mai multe semințe de pomi sau arbori care trăiesc foarte mult, cum ar fi nuci, ghinde de stejar, castane, zarzări, pruni etc! Plantați aceste semințe (sâmburi) în ghivece din casă ori de pe balcon, în perioada februarie-martie! în timp ce le plantați, spuneți-vă cu toată credința: *Eu voi trăi să văd aceşti pomi (arbori) mari, să mănânc din fructele lor, să mă odihnesc la umbra lor. Eu voi trăi o sută*

de ani. Udați moderat pământul din ghivece, până ce plăntuțele răsar din pământ! La vederea lor, bucurați-vă sincer şi spuneți-vă că v-au răsărit frații care vă vor însoți pe lungul drum al vieții dumneavoastră! Toamna, prin octombrie, după ce cad frunzele, mutați plantele respective pe un teren adecvat (în fața blocului, lângă casă, într-un parc sau pe un maidan neconstruibil, în livadă etc.)! Când le plantați, repetați-vă „descântecul": *Eu voi trăi o sută de ani, să mă bucur de aceşti pomi (arbori)!* în continuare, îngrijiți micuții pomi (arbori), discutând cu ei ca şi cum v-ar fi frați. Ei vor creşte şi vă vor bucura *iar în creierul dumneavoastră se va imprima credința că veți trăi odată cu ei, până la suta de ani.* Ce spuneți de această „vrajă"?

Ați înțeles ce v-am recomandat celor mai vârstnici? In primul rând,să vă scoateți din creiere ideea că sunteți terminați, ca nu mai aveți nici un rost pe această lume. în al doilea rând, să vă autosugestionați că veți trăi sănătoşi, fericiți şi prosperi până la o sută de ani. în fine, vă spun că niciodată nu e prea târziu să vă îmbogățiți, din idei geniale sau din alte activități economice. Am un prieten care s-a apucat de făcut invenții după ce s-a pensionat. Câştigă o mulțime de bani, din invențiile lui simple (jucării, obiecte de artizanat şi gospodărie etc). Din această carte, veți cunoaşte sute de rețete de îmbogățire după pensionare, din activități utile şi plăcute (microferme, ateliere, apicultură etc). Studiați cu atenție ideile practice de tăcut bani şi aplicați-le fără şovăire, deoarece nu riscați nimic!

Concluzia? Niciodată nu e prea devreme sau prea târziu pentru a face avere. Vă rog să vă imprimați în creier acest adevăr de necontestat!

h. <u>Lipsa de cunoaştere a metodelor si posibilităților de îmbogățire frânează înavuțirea persoanelor înzestrate cu imaginație mai săracă.</u> Pentru a distruge şi această frână, eu am scris 15 manuale de arta succesului, ale căror titluri le găsiți în ultimele pagini ale cărții. Cele mai importante pentru viață sunt prezentul volum, *Către culmile succeselor (Formula fericirii), Arta succesului pentru copii. Leacuri de suflet pentru fete şi femei, Farmec feminin. Clanul învingătorilor şi Vom trăi omeneşte!* Momentan, unele lipsesc din piață, deoarece s-au epuizat tirajele, însă le voi reedita, pe măsura cererilor dumneavoastră. In nici o țară din Lume, nu s-a mai scris un volum atât de concret despre arta îmbogățirii, cum este cel din mâinile dumneavoastră. Această carte poate fi înțeleasă de orice persoană, chiar şi cu un nivel mai scăzut de cultură, cum sunt unii țărani. Sper să ajungă la un milion de cititori români, pentru a produce o revoluție împotriva sărăciei din țara noastră.

Lipsa de cunoaştere a metodelor şi posibilităților de îmbogățire nu vă mai condamnă la sărăcie. Puteți învăța la orice vârstă să deveniți gospodari înstăriți, cu un nivel ridicat de trai. în această carte, eu vă voi prezenta mai multe sute de posibilități concrete de afaceri mai mici sau mai mari, din care puteți scoate bani frumoşi. In completare, voi prezenta şi o bibliografie folositoare celor care vor să adâncească un anumit domeniu economic, să devină specialişti. Vă voi recomanda în special cărți ieftine şi bune, din care am studiat şi eu. Vă precizez aceasta, deoarece traducerile din acest domeniu sunt foarte scumpe şi nu sunt adaptate la specificul economic al țării noastre. Cei intere-

saţi vă veţi face o mică bibliotecă cu cărţi de specialitate, aşa cum am şi eu, ca pomicultor şi horticultor amator. Ori de câte ori veţi avea nevoie de informaţii, veţi alege cartea potrivită şi veţi citi ce vă interesează.

i. Lenea de gândire si acţiune opreşte multe persoane să devină bogate. Mă contrazice cineva? Averile nu pică din Cer, decât extrem de rar, prin câştiguri la jocuri de noroc, moşteniri sau donaţii. Ce/e *mai multe averi se fac însă prin investiţie de gândire şi acţiune.* Orice faptă porneşte din gând şi imaginaţie. întâi gândim şi imaginăm cum va arăta o microfermă de supravieţuire sau de producţie, apoi o facem. întâi gândim, analizăm şi decidem cum va arăta atelierul nostru de transformat piatra seacă în bani, apoi îl construim şi-1 punem în funcţiune. Cine ne împiedică să acţionăm, să facem mai mult, în direcţia îmbogăţirii noastre? în primul rând, lenea de gândire.

Lenea de gândire nu înseamnă neapărat că posesorul creierului leneş este prost sau incult. Există destule creiere strălucitoare care se complac în lene şi în sărăcia care o însoţeşte. *De exemplu, un individ cu gândirea leneşă poate fi recunoscut după următoarele caracteristici:*

· *îşi consumă gândirea şi timpul cu mărunţişuri,* cum ar fi bârfe politice sau de alt fel, discuţii sterile despre fotbal sau alte lucruri minore, vizionarea şi comentarea unor emisiuni televizate cu caracter uşuratic, fără aplicaţie în viaţa lui, pălăvrăgeli îndelungare pe probleme fără folos etc.

· *Evită să citească si să se cultive în domenii creatoare, aducătoare de bogăţie,* cum sunt cele prezentate în această carte şi cele din bibliografie. Nu învaţă nici verbal,

de la alte persoane creatoare, nu iau exemplu de la oamenii care au reuşit deja în diverse activităţi economice. Probabil, ati întâlnit si veţi întâlni destui indivizi de acest fel. Cu mare greutate, îi veţi putea mobiliza să gândească creator şi activ, în direcţia facerii unor lucrări utile.

Lenea de gândire este dublată întotdeauna de lene de acţiune. Leneşii dorm pe muntele de aur şi se plâng că sunt săraci. Din păcate, cam mulţi români sunt leneşi şi asta explică sărăcia din ţară. Am întâlnit mulţi dintre ei, pe timpul călătoriilor mele prin diverse locuri ale patriei noastre. Pe timpul socialismului, când alţii gândeau şi le organizau munca, lenea lor nu era atât de evidentă. Acum, când fiecare trebuie să gândească pe cont propriu şi să-şi organizeze munca încât să câştige cât mai bine, leneşii ies în evidenţă de la o primă vedere. Mai mult ca sigur, i-aţi întâlnit si dumneavoastră. Ei au abandonat atelierele de creaţie din perioada socialistă (împletituri de răchită sau alte materiale, ceramică, mobilier sculptat etc). Ei au lăsat în ruină sistemele de irigaţii, saivanele, grajdurile sau alte obiective economice construite de CAP şi IAS. Ei au tăiat livezile cu pomi fructiferi ori le-au lăsat în paragină. Intr-un sat din Teleorman, am întâlnit chiar persoane atât de leneşe, încât nici măcar nu-şi culegeau nucii plantaţi în perioada socialistă, în schimb, cârciumile erau pline şi muzica de dans răsuna de mama focului. Ştiţi şi dumneavoastră ce neajunsuri produce lenea cronică.

Eu am scris această carte pentru oameni harnici şi hotărâţi să scape de sărăcie. Dacă dumneavoastră, cititorii mei, veţi reuşi să mobilizaţi şi indivizi leneşi, din rândul

rudelor sau amicilor, s-o studieze şi să se apuce de muncă, vă felicit! România poate ieşi din sărăcie prin efortul comun al majorității cetățenilor ei. în maxim zece ani, România poate depăşi Grecia, Bulgaria, Ungaria, Polonia, țările fostei Iugoslavii şi ale fostei Cehoslovacii, în plan economic şi al creşterii nivelului de trai. *Putem ajunge la acelaşi nivel de trai cu austriecii şi germanii.* Această carte este un program concret de mobilizare în direcția organizării gospodăreşti şi creației de bunuri materiale. Dacă veți aplica sfaturile şi ideile din ea cu stăruință, nivelul nostru de trai va creşte vertiginos.

i. In fine. în calea îmbogățirii m altor oameni stau o grămadă de vicii si însuşiri negative de caracter, din care vă exemplific câteva:

• *Alcoolismul nu face casă bună cu îmbogățirea.* Banii cheltuiți de beți̇vi pentru alcool, la nivel național, ating cifre foarte mari. De exemplu, o statistică de ultimă oră arată că românii sunt pe locul trei în topul băutorilor de bere, după englezi şi germani, cu un consum mediu de 90 de litri de bere pe cap de locuitor. în realitate, beți̇vii beau mai mult de 90 de litri de bere pe an, deoarece mulți români nu consumă deloc alcool (eu, de pildă). în plus, beți̇vanii nu se limitează la bere, ci apelează la vin şi băuturi tari, mult mai scumpe. Vă rog să vă imaginați ce averi ar putea câştiga beți̇vii, dacă ar renunța la viciu şi ar investii banii în activități economice! *Ar fi suficient ca, timp de vreo cinci ani, românii să nu consume nici un fel de băuturi alcoolice pentru ca România să ajungă între cele mai bogate națiuni europene.* Concluzia? Dacă vreți să

deveniți bogați, renunțați la acest viciu sau cel puțin consumați băuturi alcoolice în mod moderat!

• *Consumatorismul este una din principalele cauze de sărăcie a românilor.* Deşi nu suntem încă bogați, prea mulți români se lăcomesc să consume bunuri si servicii din tot ce câştigă sau chiar peste posiblități, împrumutându-se de la bănci sau de la cămătari (nu economisesc deloc). La ora actuală, cetățenii români sunt împrumutați la bănci cu mai mult de două miliarde de euro, însă aceşti bani nu se văd lucrând în activități economice. Datorită consumatorismului de care suferă mulți compatrioți de-ai noştri, aceşti bani au ajuns în vile supradimensionate (inutile, în mare parte), în autoturisme de lux, în bijuterii, în produse electronice şi electrocasnice nu neapărat necesare, în bunuri de consum. Numai în cursul anului trecut, românii au cumpărat 225.000 de autoturisme noi, ridicând parcul național auto la trei milioane de maşini. Un autoturism la şapte persoane e mult prea mult, exagerat chiar, la o națiune săracă. Consumatorismul, bată-1 vina!

Concomitent cu creşterea gradului de îndatorare la bănci, economiile depuse de români la CEC sau la bănci au scăzut dramatic. Dacă nu economisiți cum vreți să vă îmbogățiți, oameni buni? Capitalurile necesare unor afaceri prospere se obțin şi prin economisire asiduă, chiar crâncenă. Aşa s-au făcut marile averi. Am cunoscut personal mai mulți din actualii mari bogătaşi ai României. Poate nu vă vine a crede, dar mulți dintre ei sunt mai economi decât persoane cu venituri medii şi mici. Gândiți că sunt zgârciți? Nu, amicii mei. Sunt economi şi chibzuiți. Cunosc valoarea banului

muncit şi o respectă. Nu aruncă banii cu uşurinţă, cum procedează cam prea mulţi concetăţeni de-ai noştri.

Ati înţeles ce vă sugerez? Renunţaţi la consumatorism si deveniţi economi! Strângeţi cu zgârcenie fiecare bănuţ si cheltuiţi numai cu folos! Astfel, vă veţi îmbogăţi rapid.

· *Pripeala şi nechibzuinţa* par să fie însuşiri de personalitate negative specifice majorităţii românilor. Aproape că nu găseşti un român să nu se fi lăsat păcălit de jocuri piramidale de întrajutorare (Caritas, Gerald, Sabina Product etc), de diferite fonduri mutuale (FNI, de pildă), de alte înşelătorii mai mari sau mai mici. Ce le-a lipsit acestor oameni? Le-au lipsit maturitatea şi calmul de gândire. Ei n-au analizat pe îndelete, în mod ştiinţific, afacerile care le promiteau câştiguri fabuloase. S-au lăsat târâţi de dorinţa de îmbogăţire rapidă, fără prea multă muncă şi au pierdut sume enorme, cu care ar fi putut face afaceri prospere. Pe parcursul acestei cărţi, veţi învăţa să gândiţi realist şi pragmatic orice propunere de afacere, încât să nu mai păgubiţi datorită pripelii şi nechibzuinţei.

· O însuşire negativă de personalitate mai nou apărută, care vă opreşte să acţionaţi şi să deveniţi bogaţi, este *horno televizionarus* şi *homo internetus.* Prea mulţi români, în special din rândul tinerilor şi maturilor, pierd foarte mult timp în faţa calculatorului (Internetului), având impresia că se cultivă şi se relaxează. Cei mai în vârsta s-au specializat în urmărit emisiuni televizate neserioase (crime, bârfe politice etc.) până târziu, către ziuă. Avem de a face cu un consum inutil de timp productiv şi de energie

umană. Nici un om bogat nu procedează astfel. Bogaţii pe care îi cunosc spicuiesc numai ştirile care îi interesează, frunzăresc numai anumite ziare şi reviste, pentru informare si-si văd de afacerile lor.

Ati înţeles ce trebuie să faceţi? Renunţaţi la mărunţişurile din presa scrisă si audiovizual (ştiri mărunte, bârfe. fotbal, crime, accidente, cancanuri etc.)! Informaţi-vă rapid numai cu datele de interes economic si cultural ştiinţific! Puneţi accent pe studiul unor cârti serioase, din care aveţi ce învăţa pentru succesul dumneavoastră în viată!

V-am prezentat principalele cauze care vă împiedică să deveniţi bogaţi. Trebuie să le îndepărtaţi din viata dumneavoastră de îndată si să vă orientaţi către acti-vităţi creatoare, producătoare de avere.

4- Nu vă mulţumiţi cu puţin!

Cine se mulţumeşte cu puţin poate pierde tot este un proverb adevărat. Trăim într-o lume nesigură, cu schimbări rapide, în care averile se fac ori dispar cu viteza fulgerului. Cei care nu ştiu să-şi consolideze bogăţia pentru întreaga viaţă pot ajunge la faliment şi sărăcie. în ciuda acestor reguli, mulţi români cu oarecare stare materială se comportă de parcă ar fi asiguraţi cu avere pentru întreaga viaţă. Cel mai frecvent, aceştia aparţin liberilor întreprinzători care au reuşit deja în plan economic şi angajaţilor foarte bine plătiţi de stat ori de firme particulare. Ce nu iau în considerare aceste persoane? Câteva idei:

a. *Averea de care dispun la un moment dat, într-un anumit sector economic, poate dispărea brusc, printr-o întâmplare nefericită:* cataclism natural, crah financiar, dis-

pariția interesului pentru produsele ori serviciile oferite, îmbolnăvire gravă, falimentarea unor parteneri de afaceri de care depind, pierderea funcției (pentru cei angajați), căderi de piață etc. Cum se luptă împotriva unor asemenea eventualități negative? Simplu, amicii mei deja bogați, dar insuficient instruiți: aplicăm proverbul englezesc *Nu pune toate ouăle într-un singur coş!* Ca atare, şi dumneavoastră, cei deja înstăriți, trebuie să studiați şi să vă diversificați afacerile în multe domenii economice. *Cu alte cuvinte, trebuie să împărțiți ouăle (banii) în mai multe afaceri rentabile, încât spargerea unuia (căderea unei afaceri) să nu vă afecteze întreaga avere.* Credeți că fac teorie pură? Vă rog să vă amintiți de nume de bogați din perioada de tranziție care au dispărut în anonimat (au sărăcit), deoarece şi-au bazat sursa de avere pe un singur gen de afacere! Bogătaşi care, în urmă cu 10-15 ani, țineau pagina întâi a ziarelor, au sărăcit şi au dispărut din atenția opiniei publice. Eu vă sugerez să nu procedați ca ei şi vă urez să nu ajungeți săraci. *Vă atenționez, totodată, că nimeni nu este suficient de instruit şi de informat cu idei de afaceri profitabile, încât să nu mai aibă nimic de învățat.* Studiați această carte! Nu veți regreta. Nu vă limitați la cât aveți la un moment dat! Diversificați-vă afacerile şi sporiți-vă mereu averea!

b. *O altă categorie de oameni care au tendința să se mulțumească cu ce au la un moment dat sunt mici întreprinzători, funcționari bine plătiți şi pensionari sau rentieri cu venituri îndestulătoare.* Ei privesc cu mulțumire şi încredere la nivelul economic atins şi se bucură din plin,

chiar excesiv, de plăcerile vieții. Ce nu văd ei? Ei nu văd faptul că, sub nivelul lor economic, care nu este absolut sigur, se cască prăpastia unei crunte sărăcii. Această prăpastie îi poate înghiți oricând, prin întâmplări nefericite: faliment, ghinion în afaceri, scăderea puterii leului, îmbolnăviri grave, crah bancar, cataclisme naturale sau produse de alți factori (incendii, de pildă), pierderea funcției bine plătite, accidente etc. Ați înțeles că, în societatea de consum, nici o avere nu este absolut sigură? Dacă ați înțeles, veți studia cu atenție această carte şi vă *veți asigura bunăstarea prin mai multe afaceri din domenii diferite.* Dacă pierdeți într-o parte, nu pierdeți toată bogăția.

c. *In fine, din categoria oamenilor care se mulțumesc cu ceea ce au (adică, cu puțin) fac parte intelectuali, funcționari, pensionari modeşti, muncitori cu venituri mici etc.* Aceste persoane s-au învățat să tragă mâța de coadă, de la un salariu la altul, fără a se întreba măcar dacă nu au posibilități să câştige un statut economic mai bun. *O bună parte din sfaturile şi rețetele de îmbogățire din această carte le sunt adresate lor.* Ştiu însă că scepticismul de care suferă îi va determina să nu cumpere această carte, să refuze s-o citească, să caute argumente împotriva propriei îmbogățiri. Cu alte cuvinte, ştiu că o parte importantă din această categorie de oameni cu venituri medii şi mici este duşmanca propriei îmbogățiri. *Interesarea şi mobilizarea acestor persoane să studieze cărți de arta îmbogățirii şi să aplice soluțiile din ele depinde de dumneavoastră, cetățenii mai culți, mai receptivi Ia nou.* Dumneavoastră vă puteți lămuri rudele, amicii şi cunoştințele din această categorie să

studieze şi să aplice regulile şi rețele de îmbogățire. După ce le veți da impulsul inițial şi ei vor căpăta gustul averii. După primele afaceri reuşite, concepțiile lor de viață se vor schimba radical.

Concluzia? Nu vă mulțumiți niciodată cu câtă avere aveți, ci acționați mereu pentru a o spori, din surse cât mai diversificate! Dacă procedați astfel, vă veți asigura o viață prosperă şi demnă în toate situațiile posibile.

5. începeți o viață nouă!

Dragi amici cititori, până în prezent, ați avut un anumit stil de viață, bazat pe anumite concepții economice. Mulți dintre dumneavoastră ati fost săraci sau foarte săraci, trăind viața cu amar şi disperare. *Dacă vă însuşiți profund regulile din această carte şi aplicați rețetele de îmbogățire care vi se potrivesc cel mai bine, situația dumneavoastră economică se va schimba radical în bine.* Practic, veți începe o nouă viață, cu alte concepții despre Lume şi oameni, cu alte vise şi alte idealuri. Vi se pare că exagerez? Un proverb românesc spune: *Haina îl învață pe om să meargă pe stradă şi banul îl învață a vorbi.* Din proprie experiență, vă mărturisesc faptul că, în momentul în care mi-am văzut conturile bancare burduşite cu bani, am început să mă simt mai sigur de mine, mai încrezător în viitor, mai domic de a trăi viața, mai liniştit şi mai senin.

Nu mă credeți ca, după ce veți însuşi şi veți aplica învățămintele din această carte, veți începe o viață nouă? Vă rog să faceți un exercițiu de imaginație! De pildă, imaginați-vă că ați câştigat câteva milioane de euro la loto! Ce veți face cu banii? Ce veți cumpăra mai întâi? In ce afaceri

veți investi? Cum vă veți simți ca stăpâni ai acelei averi? Ce veți face pentru familie? Dar pentru amici? Cum vă veți distra? Vă asigur că, pe timpul exercițiului de imaginație, vă veți simți foarte bine, vă veți simți un om liber şi sigur de viața sa. După ce veți studia această carte şi veți aplica câteva soluții de îmbogățire din ea, vă veți simți la fel, însă mult mai justificat: veți avea o bază materială pe care să vă sprijiniți credințele de viață.

Ce vă sfătuiesc? în acest moment, spuneți-vă cu toată încrederea de care sunteți în stare: *Eu voi însuşi această carte şi mă voi îmbogăți!* Repetați de câteva zeci de ori această formulă, până ce ea devine credință de viată si vă programează mental către succes! Să nu cumva să credeți că vă îndemn sa vă autoînşelați! Acesta este adevărul adevărat: *cine însuşeşte această carte şi aplică rețetele de îmbogățire îşi schimbă în bine statutul economic.* Desigur, unii vor câştiga mai mult, chiar milioane de euro. Alții vor câştiga mai puțin, dar tot vor câştiga ceva şi vor scăpa de sărăcie.

Ştiu că sunteți cam sceptici față de afirmațiile mele. Mulți ați fost păcăliți cu reclame mincinoase, cu astrograme şi profeții oferite de diverşi şarlatani. Eu sunt un om de ştiință respectat în această țară pentru seriozitatea şi cinstea mea. Nu vă înşel cu nimic. *Dacă am spus că vă voi prezenta rețete sigure de îmbogățire, asta vă voi prezenta.* Majoritatea covârşitoare a persoanelor care vor însuşi şi vor aplica aceste rețete vor câştiga mai mult decât câştigă în prezent sau chiar foarte mult. Excepțiile, formate din persoane care vor întâlni eşecuri, sunt mici şi nu mi se pot

imputa mie. De exemplu, pe timpul aplicării soluțiilor de îmbogățire sugerate de mine, pot apărea ghinioane imprevizibile (calamități naturale sau de alt fel, înşelăciuni săvârşite de parteneri, greşeli în activitatea dumneavoastră etc.)- Eu vă asigur că cine se va ține cu dinții de litera şi spiritul acestei cărți, mai ceva decât de o carte religioasă, va reuşi să se îmbogățească cu siguranță.

Deci, amicii mei, de azi. începeți o viată nouă. Vă urez tot ce e mai bun în această viată! Vă urez să vă bucurați de o sănătate de fier să creați cu spor, să faceți afaceri bune si să duceți o viată prosperă, fericită şi demnă până la o sută de ani!

Cum procurăm capitalul de începere a unei afaceri?

Pentru începerea majorității afacerilor prezentate în această carte, aveți nevoie de un capital bănesc mai mic sau mai mare, funcție de complexitatea afacerii abordate. De la această regulă, există şi o excepție, în care afacerea dumneavoastră nu are nevoie de nici un capital de pornire. Despre ce este vorba în acest caz? *Unii dintre dumneavoastră pot lua idei din această carte şi Ie pot vinde unor întreprinzători mai bogați, după ce le-au perfecționat şi le-au adaptat la specificul zonal.* Aprob fără reținere această metodă de câştig. Dacă eu am ajuns să fiu considerat un soi de bun național, e normal ca şi produsele mele intelectuale să devină bunuri publice. Am făcut această precizare, deoarece multe persoane mi-au solicitat aprobarea pentru a-mi folosi idei literare sau de afaceri în presa scrisă, în emisiuni televizate şi în forumuri pe Internet. Puteți folosi orice idee de-a mea, cu condiția legală de a preciza din ce carte ați preluat-o.

1. Ideea e cel mai valoros capital Ce spuneți, amicii mei cititori? Regula din titlul de mai sus este adevărată sau nu? Eu vă asigur că este adevărată sută în sută. înainte de a exista un produs ori un serviciu aducător de bani, trebuie să existe un creier care să-1 imagineze, sub formă de idee, soluție, rețetă, schiță, plan.

proiect etc. în urmă cu câțiva ani, am discutat cu un bătrân țăran moldovean, dintr-o comună de lângă Oneşti. Acesta era foarte înstărit, deoarece producea şi exporta în Germania arbuşti ornamentali. Ştiți ce mi-a spus bătrânul? Mi-a vorbit cam aşa: *Domnule Coruț, văd pe la televizor tot felul de tineri care se plâng că nu au capital pentru a porni o afacere. Oare, ei n-au înțeles că cel mai important capital zace în creierele noastre?* în continuare, bătrânul mi-a demonstrat, prin comparații practice, că avea perfectă dreptate.

Ce mi-a povestit bătrânul moldovean? Vă reproduc povestea lui, deoarece este foarte instructivă şi mobilizatoare pentru cei care vor să facă bani şi din piatră seacă. Satul lor a fost demolat, pentru a face loc unui lac de acumulare. Fiecare țăran a primit o despăgubire bănească şi un lot de pământ, pentru a-şi relua viața de la capăt. Unii țărani, mai puțin înțelepți, şi-au încropit câte o coşmelie de chirpici şi au cheltuit aiurea restul banilor de despăgubire. Eroul meu n-a procedat ca ei, în ciuda faptului că fusese ghinionist la tragerea la sorți a loturilor de casă: nimerise într-o văioagă din care se scosese lut pentru fabricarea cărămizilor. El a transformat ghinionul în avantaj: şi-a făcut un mic iaz particular, l-a populat cu icre fecundate şi a început să vândă peşte. De asemenea, a „furat" metoda de ardere a cărămizilor si si-a făcut si el destule, cât să ridice o casă cu etaj. în continuare, a îngrăşat pământul argilos cu gunoi de grajd aruncat de alți săteni şi a făcut o grădină de flori şi legume, din care a vândut la piață. Deşi avea numai patru clase primare, a studiat manuale de pomicultură ale Academiei Române şi a început să experimenteze în acest domeniu. Aşa a ajuns să producă un soi de păr cu fructe mari cât gutuile, din care a obținut bani frumoşi. Când l-am cunoscut, avea aproape şaptezeci de ani, era viguros şi cu mare poftă de viață. Sursele sale de câştig, de pe numai jumătate de hectar de teren, erau următoarele: fructe din pomi. flori şi arbuşti ornamentali, peşte din iaz, produsele păsărilor (găini, rațe, gâşte), câțiva stupi de albine şi laptele de la o capră. Avea o gospodărie de supraviețuire şi de câştig pe cinste. Vom discuta, într-un subcapitol separat, despre cum vă puteți organiza şi dumneavoastră aşa ceva.

încă un exemplu despre ideea care face bani. Un amic de-al meu din Iaşi, Emil Braharu. fost marinar ca şi mine, a ajuns la pensie. Putea să-şi mănânde liniştit pensia, pierzându-şi timpul cu şuete, emisiuni televizate sau alte fleacuri. Firea sa curioasă şi activă 1-a împins către inventare de noi produse. A tăcut mai multe invenții pentru care a fost medaliat la saloanele de inventică din tară si străinătate. O idee aparent simplă i-a adus averea la picioare. Ați observat câte peturi de plastic se aruncă, poluând mediul înconjurător? Amicul meu şi-a propus să le valorifice si a inventat un procedeu pentru transformarea lor în dale de pavat curțile. Invenția sa a intrat în atenția unui întreprinzător bogat, domnul Silviu Prigoană şi a fost aplicată în producție. *Vedeți cum se câştigă bani din simple idei?*

Un alt amic pensionar. Ion Vâlcu, "s-a îmbolnăvit" de inventică după ce mi-a studiat cartea *Ghidul vieții sănătoase,* capitolul *Faceți şi veți avea!* Pasiunea inventicii I-a cuprins atât de mult, încât trece de la o invenție la alta,

fără a se mai putea opri. A obținut mai multe medalii de aur şi argint la saloanele internaționale şi naționale de inventică. cu invenții simple, dar foarte utile: umbrela hands free, săniuța care merge şi pe asfalt, brăduțul ecologic şi cântător, o jucărie care pare să încalce legile fizicii cunoscute, un miniozeneu de tip perpetuum mobile etc. Invențiile dânsului au atras atenția unui investitor bogat, astfel că banii îi bat la uşă. *Ce a investit dânsul? A investit materie cenuşie, producând idei aducătoare de bani.*

Dacă veți vizita un salon de inventică, veți constata că sute de români produc invenții valoroase, transformabile în bani gheață. Unii sunt încă elevi sau studenți şi asta ne bucură teribil: națiunea noastră are potențial intelectual solid, pentru viitor. Destul de mulți inventatori sunt pensionari, demonstrând practic regula pe care v-am expus-o în capitolul precedent: *Niciodată nu e prea târziu să vă apucați de ceva creator şi să vă îmbogățiți.* La toate saloanele internaționale de inventică, inventatorii noştri au luat „crema" medaliilor de aur, argint şi bronz. Acum, urmează faza următoare din activitatea lor: transformarea invențiilor în bani, prin vindere către întreprinzători bogați ori prin punere în producție.

Ideea nu produce bani numai în domeniul creator, de care v-am vorbit până acum. *Ideile inteligente produc*

alte domenii, ca de pildă în servicii comerț, reclame, mass media etc. V-ați întrebat vreodată cam câte mii de euro primeşte creatorul unui simplu spot publicitar? Vă spun eu: câteva zeci de mii de euro, dacă reclama sa este de calitate. E suficient să producă o reclamă bună pe

an, pentru a avea din ce trăi. Şi în domeniul meu de activitate, imaginarea şi scrierea de cărți, ideile bune aduc bani grei. De pilda, ideile din volumul *Către culmile succeselor (Formula fericirii),* apărut anul trecut, mi-au adus un câştig net de circa 40.000 de euro. E o sumă frumuşică, nu-i aşa? E drept că am investit multă muncă în această carte, însă ea continuă să se vândă, aducându-mi venituri suplimentare.

Mai vreți şi alte exemple de idei (soluții, rețete etc.) care au produs bani cu nemiluita ?Thomas Alva Edison era obsedat de ideea că energia electrică poate fi folosită la luminat. Cei mai mari specialişti ai timpului său îl contraziceau, susținând că gazul va fi mereu sursa de iluminat. Edison s-a încăpățânat şi a făcut circa 2000 de experiențe, pentru a descoperi un filament de bec care să lumineze. In final, a reuşit şi s-a îmbogățit. Astăzi, toți folosim becul electric, dar majoritatea nici nu ştiu cine 1-a inventat. Motorul Diesel, atât de folosit în timpul nostru, a fost o simplă idee în mintea inventatorului .german Rudolf Diesel. Primele încercări cu el au eşuat, însă inventatorul credea cu putere în părerea sa. în final, a reuşit să-şi perfecționeze şi să-şi patenteze invenția, dobândind o avere considerabilă.

Amicii mei cititori, ştiu ce gândiți: toate invențiile au fost deja făcute, toate ideile care aduc bani s-au epuizat deja. Cât de greşit gândiți, amicii mei! *Omenirea se află abia la începuturile cunoaşterii ştiințifice şi ale creației de bunuri utile. Mii de produse şi servicii aşteaptă, în necunoscutul viitor, ca dumneavoastră să le descoperiți, să*

le inventați, să le vindeți ori să le aplicați în practică. In această carte, eu vă prezint aproape o mie de idei pentru făcut bani, începând de la cele mai simple şi până la cele mai complicate. Puteți prelua aceste idei de-a gata, aşa cum sunt. Puteți prelucra, perfecționa şi îmbogăți aceste idei, pentru a le vinde unor întreprinzătdori sau pentru a le aplica în practică. Puteți născoci noi rețete de îmbogățire, plecând de la ideile mele. Aveți o mulțime de posibilități să faceți ceva bun şi să câştigați mulți bani. *Succesul depinde numai de dumneavoastră. Capitalul necesar se află în creierul dumneavoastră.* Este materia cenuşie bine informată cu cunoştințe ştiințifice si activată de dumneavoastră către direcții de gândire pragmatică, din cele expuse în prezentul volum.

Ati înțeles ce am vrut să vă spun în acest subcapitol? înainte de a vă văieta că nu aveți capital pentru a pomi o afacere, cugetați profund! Scormoniți-vă creierul după o idee care aduce bani fără altă investiție! Vindeti această idee (invenție) unui întreprinzător bogat! Ulterior, cu banii luați pe invenție, puteți face şi investiția la care visați inițial şi vă cerea capital bănesc de pornire. Mai întâi, inventați lucruri simple, care vă aduc bani imediat! Pe măsură ce adunați bani, puteți inventa şi lucruri mai complicate, care cer investiții băneşti mari. **2. Imobilele pot deveni capital de afacere**

Prin imobile, înțelegem terenuri şi clădiri (locuințe, hale de producție şi alte spații). Ele pot deveni capital într-o afacere, în mai multe forme, din care exemplific:

a. *Dacă nu dispuneți de bani şi vă asociați cu alte persoane în afacere, ele pot fi aduse ca aport în natură la*

capitalul social al firmei. în acest caz, terenurile pot fi folosite pentru producție agricolă sau construcții, pot fi ipotecate ori vândute. Locuințele pot deveni sedii sau spații de microproducție. Halele şi alte construcții (saivane, grajduri, beciuri etc.) pot fi folosite pentru producție, pentru închiriere, pentru ipotecare sau vânzare.

b. *Dacă vreți să faceți afaceri de unul singur, puteți folosi imobilele exemplificate pentru producție, pentru închiriere sau pentru ipotecare şi vânzare, cu scopul de a obține bani gheață necesari altor investiții.* Dacă nu aveți rude sau prieteni de nădejde, foarte cinstiți, din care să să faceți asociați de firmă, e recomandabil să lucrați pe cont propriu. Spun aceasta deoarece, în epoca de tranziție, multe persoane şi-au stricat caracterele, din cauza lăcomiei. Aşa s-a ajuns la înşelăciuni, furturi şi certuri între asociații din numeroase firme. De exemplu, un amic de-al meu avea o afacere foarte profitabilă, în care era asociat cu soția şi câțiva prieteni. E greu de crezut, dar soția s-a aliat cu amicii lui, muncind mai puțin şi trăgând foloase din munca disperată a soțului. Firma în care un singur om „trăgea" din greu a slăbit, aşa că s-a ajuns la lichidarea ei iar amicul respectiv a divorțat. întâmplări la fel de urâte s-au petrecut în firme formate din părinți şi copii, frați, rude apropiate, amici buni. Banii mulți stârnesc lăcomie şi aceasta duce la pierderea omeniei. Firma mea de editare n-a cunoscut nici un necaz, de 15 ani, doarece sunt asociat unic. Deci, sunt singurul stăpân asupra afacerii mele. Lucrez mult mai uşor, deoarece iau singur deciziile, fără multă vorbărie, îmi controlez singur capitalul şi activitatea.

îmi iau singur veniturile. *în concluzie, sfatul meu e ca, la început, să fiți asociați unici sau numai cu soția (soțul).*

Folosirea imobilelor în afaceri este privită mai cu reticență de români, mai ales când e vorba de singura locuință proprietate personală, obținută în perioada socialistă, de la stat Dacă această locuință este în oraş, unde v-ati obişnuit să trăiți de mici sau din tinerețe, vă vine foarte greu s-o vindeți şi să începeți o afacere la țară, unde vi se pare că nu beneficiați de serviciile specific urbane: gaze, energie termică la calorifer, apă curentă, canalizare etc. Dacă gândiți astfel şi vă cramponați de locuința din oraş, vă înşelați. Eu m-am mutat la țară şi dispun de toate facilitățile pe care le aveam în Bucureşti (gaze, apă curentă, canalizare, centrală termică etc.)- în următorul capitol. *Gospodăria rurală de trai şi creație,* vă voi explica pe larg cum se poate îmbogăți un orăşean cu venituri modeste, mutându-se într-o comună. Deocamdată, vă subliniez faptul că *banii se pot câştiga la fel de bine şi în mediul rural, dacă nu chiar mai bine decât în oraşe.* Pe măsură ce veți studia rețetele de făcut bani din această carte, vă veți convinge singuri că am dreptate.

Dacă sunteți în posesia unui imobil care poate fi ipotecat sau vândut, vă rog să fiți foarte atenți la următoarele reguli:

a. *Nu ipotecați (nu vindeți) imobilul decât dacă aveți deja un plan de afacere foarte clar şi foarte sigur!* In caz contrar, puteți cheltui banii pe încercări de afacere neizbutite ori pe bunuri de consum care vă ispitesc şi vă abat de la adunarea de avere. In perioada de tranziție, zeci

de mii de români şi-au pierdut imobilele, deoarece nu au respectat această regulă.

b. *Nu folosiți mai mult de 50% din banii obținuți pe ipotecă sau din vânzare pentru a face o afacere nouă, oricât de rentabilă ar părea aceastal* Păstrați un fond de rezervă de 50% pentru situații neprevăzute! Aşa procedează oamenii chibzuiți, care nu se pripesc, mânați de lăcomie, să-şi bage toți banii într-o afacere. Aceştia ştiu că averea se strânge lent, din afaceri din ce în ce mai mari, care se dezvoltă prin reinvestirea câştigului. în perioada de tranziție, multe persoane din România nu au respectat această regulă, pierzând toți banii obținuți din ipotecă sau din vânzare. Nu faceți ca ei!

c. *Dacă ați ipotecat imobilul, nu contați că veți plăti primele rate din câştigurile obținute din afacerea pe care o porniți!* Păstrați-vă o sumă de bani echivalentă cu primele 24 de rate (deci, pe doi ani înainte)! Vă fac această reco mandare, deoarece s-ar putea ca afacerea dumneavoastră să nu meargă bine de la început, ci să devină profitabilă mai lent, pe măsură ce câştigați experiență şi vă impuneți in piață. Ar fi păcat să pierdeți imobilul ipotecat datorită uechibzuinței. E mai bine să vă asigurați împotriva oricărei eventualități negative. In perioada de tranziție, foarte mulți români care nu s-au asigurat cum recomand eu, au pierdut imobile valoroase, vândute forțat, pe cale juridică, la prețuri mult sub valoarea lor reală.

d. Nu vă repeziți niciodată să investiți banii luați din imobile în afaceri care par deosebit de rentabile! Aşa .iu fost jocurile piramidale (Caritas, Gerald, Sabina etc),

fondurile mutuale şi băncile care promiteau dobânzi mari (FNI, B.I.R.), imobilele din zone devenite la modă, prin reclamă sau alte bisnisuri similare! Nu vă lăcomiți, căci riscați să pierdeți tot ce aveți! Stăpâniți-vă primul impuls de a intra în astfel de afaceri şi analizați profund! De regulă, veți descoperi singuri că sunt înşelătorii în care nu trebuie să vă băgați. Aveți la dispoziție aproape o mie de rețete de afaceri sigure, începând de la cele cu investiție mică sau chiar zero şi până la afaceri de anvergură. Stu-diați-le cu atenție, din această carte şi din bibliografie, apoi decideți gospodăreşte!

e. *Când vă apucați de afaceri, țineți minte că nici o bancă, cu excepția CEC, nu asigură restituirea integrală a depunerilor, în caz de faliment!* CEC este instituție ban cară de stat, aşa că e mai sigură decât orice altă bancă. Per soanele care au crezut că băncile sunt instituții sigure au pierdut, în epoca de tranziție, sume enorme, ca urmare a talimentării unor bănci ce păreau solide: Bankcoop, Columna, Banca Internațională a Religiilor etc. Fiți atenți prin ce bancă vă derulați afacerile! Nici băncile străine, cărora li se face atâta reclamă prin televiziune, nu sunt si gure. A fost suficient ca bursa americană să se clatine, ca raportul leu-euro să se schimbe, prejudiciind persoanele cu capitaluri în lei, precum şi persoanele care făcuseră împru muturi pe termene lungi în euro.

f. *Dacă ați făcut o ipotecă, transformați restituirea împrumutului în scopul principal al primelor luni sau al primilor ani de activitate!* Nu vă grăbiți să cheltuiți pentru consum şi distracție din primele câştiguri ale firmei! Folosiți aceşti bani pentru a vă răscumpăra libertatea eco nomică, plătind ipoteca! *Cine se împrumută ajunge rob*

spune un proverb românesc. Băncile nu sunt instituții de hinefacere, ci nişte cămătari sângeroşi, care vă pot înşela cu reclame mincinoase şi funcționari cu zâmbete mieroase. Studii făcute de economişti, prezentate şi prin unele jurnale româneşti, au demonstrat că majoritataea băncilor vă iau aproape dublul sumei împrumutate pe termen lung. Să zicem că ați împrumutat 100.000 euro, pe termen de 20 de ani. De ce să dați dumneavoastră comisioane, dobânzi şi alte datorii bancare de aproape 100.000 de euro, când puteți folosi aceşti bani în alt scop? De ce să pierdeți imobilele ipotecate? Atenție mare la această capcană în care au căzut cam multe persoane!

3. Puteți procura capitalul de pornire a unei afaceri din vânzarea unor bunuri mobile, cum ar fi bijuterii, tablouri, mobilier vechi, autoturisme scumpe sau alte bunuri de care dispuneți.

Aproape că nu există familie de români, chiar mai modeşti, care să nu posede bijuterii din aur, pietre prețioase, argint, platină. Unele sunt moştenite, altele, achiziționate în timp. Ca regulă de viață, țineți minte că *bijuteriile nu fac nici o femeie mai frumoasă şi nici un bărbat mai arătos.* Deci, ele sunt dispensabile şi pol fi vândute, pentru a vă procura capitalul necesar pornirii unei afaceri sigure. Ca să nu spuneți că sunt un lup moralist, aflați că eu şi soția nu purtăm nici un fel de bijuterii (nici măcar verighete). Nevasta a moştenit câteva bijuterii valoroase de la mama ei, însă le-a oferit unei rude, pentru a le vinde şi a procura capitalul necesar unei afaceri. Dacă noi putem trai fericiți fără bijuterii, puteți trăi si dumneavoastră.

în multe case din oraşe poţi găsi obiecte vechi şi scumpe, care nu prea folosesc la nimic. Ele pot fi vândute prin consignaţie sau prin mica publicitate, obţinând bani gheaţă necesari începerii unei afaceri. Cu titlul de exemplu, enumăr câteva obiecte de acest fel care pot fi transformate în bani: tablouri; mobilier stil; piane; covoare rare; veselă de argint; colecţii de timbre, bani, decoraţii sau alte obiecte; pendule şi ceasuri de valoare; obiecte de argint masiv; cristaluri şi porţelanuri valoroase; maşini de cusut de colecţie; instrumente muzicale valoroase etc. De exemplu, eu mi-am procurat capitalul de pornire a editurii, în 1992, prin vânzarea unui covor de cult islamic, a unor bijuterii şi a unor obiecte de argintărie.

Dacă aţi apucat să băgaţi bani grei într-o maşină scumpă şi vi se oferă o afacere rentabilă, nu ezitaţi să schimbaţi automobilul cu unul mai ieftin! Ulterior după ce veţi câştiga bine din afaceri, veţi putea să vă achiziţionaţi orice maşină doriţi.

Ati înţeles ce v-am sugerat la acest capitol? Treceţi în revistă toate bunurile mobile de care dispuneţi si întrebati-vă la care puteţi renunţa, pentru a vă procura capitalul de pornire a unei afaceri!

4. Supramunca şi economisirea cran' cenă sunt un izvor de capital pentru o viitoare afacere prosperă.

în judeţul Argeş, trăieşte şi munceşte un amic de-al meu care s-a repatriat din SUA, cu un capital ceva mai mare de un milion de dolari. A folosit banii pentru a-şi organiza o afacere rentabilă în România şi acum este foarte mulţumit în propria ţară. Cum credeţi că a făcut banii în

SUA, unde concurenţa este nemiloasă? Prin supramunca şi conomisire crâncenă, amicii mei. A avut în permanenţă două slujbe, care îi ocupau timpul de la ora şase dimineaţă până la opt seara. A strâns ban lângă ban, renunţând la majoritatea plăcerilor costisitoare. Un alt amic de-al meu, din Arad, lucrează de vreo opt ani în Italia, în câte două slujbe complementare. Cun strânge ceva bănuţi, cumpără terenuri şi case în România. Deci, nu cheltuieşte banii, ci îi investeşte pentru viitor, când va reveni definitiv în ţară, să se apuce de afaceri pe cont propriu.

Ştiu ce gândiţi, amicii mei cititori: persoanele din exemple au câştigat banii în străinătate, unde există posibilitatea de supramunca. La noi în ţară nu se poate face aşa ceva. Ei, bine, eu vă contrazic în mod argumentat. România duce deja lipsă de forţă de muncă, fapt pentru care importă chinezi, tunisieni, ucrainieni şi basarabeni. In al doilea rând, cine vrea să tragă ca disperatul, cu scop de a-şi aduna un capital pentru propria afacere, găseşte căi multiple de câştig. De exemplu, un taximetrist din Bucureşti, care lucrează circa 12 ore pe zi, câştigă mai mult de o mie de euro pe lună. Un muncitor bun din construcţii câştigă cam 700-800 de euro pe lună, în timp ce un necalificat din acelaşi domeniu, cam 300 de euro pe lună. Un legumicultor sau floricultor câştigă mai mult de 1500-2000 de euro pe lună, dacă ştie să-şi organizeze bine afacerile. Destui funcţionari de stat sau de firmă câştigă mai mult de o mie de euro pe lună, din care pot face economii pentru afaceri proprii. Cel mai bine plătit funcţionar din România este un director economic din sectorul 2 al Bucureştiului, care câştigă 120.000 euro pe lună (aţi citit corect). Vă imaginaţi ce investiţii poate face acest om?

Dacă vă puneți mintea la contribuție, găsiți destule sectoare de supramuncă, pentru un timp limitat, până ce vă adunați capitalul necesar propriei afaceri. Cel mai mare dușman al economisirii capitalului de pornire a afacerii este consumatorismul. Merg pe stradă şi văd muncitori care fumează țigări scumpe, beau băuturi scumpe, întârzie cu orele prin localuri. Cum să adune ei un capital pentru o afacere, dacă fac cheltuieli la fel de mari cât câştigurile şi nu pun nimic deoparte? La magazinul din satul în care locuiesc, se vând produse agricole, cum ar fi ceapă, usturoi, cartofi, morcovi, ardei, roşii, fasole etc. Destul de mulți țărani le cumpără, deşi ar putea să le producă în gospodăriile proprii. Cum să se îmbogățească aceşti leneşi?

Regula e clară, amicii mei: Cine vrea să se îmbogățească trebuie să rupă pisica. Adică, să facă un efort de supramuncă şi de economisire crâncenă, până ce strânge cheagul necesar unei afaceri pe cont propriu. După aceasta, să pornească şi să rentabilizeze afacerea, apoi să-şi permită să se relaxeze. E adevărat că aproape toți oamenii se pot îmbogăți, dar numai cei care respectă regulile de înavuțire ajung bogați. Vă sfătuiesc să intrați în rândurile lor.

5. Veniturile din moşteniri, donații ori din alte surse întâmplătoare de câştig pot fi înmulțite, prin afaceri profitabile.

Mai mulți cititori mi-au solicitat consultații economice pe tema investirii unor bani câştigați prin întâmplări norocoase, din cele exemplificate în titlu. Mi-a fost destul de greu să aleg pentru ei. Din această cauză, am scris această carte. Ea vă pune la dispoziție aproape de o mie de

rețete economice şi vă invită să vă folosiți creierele, pentru a o alege pe cea mai profitabilă pentru dumneavoastră. Nu există o rețetă generală, valabilă pentru orice persoană, cu orice nivel de pregătire şi aplicabilă în orice loc din țară. *Soluțiile de îmbogățire variază de la om la om şi de la o zonă la alta a țării.* De exemplu, eu nu mă pot îmbogăți din producerea şi vânzarea de produse ceramice (cărămizi, faianță, teracotă, gresie), deoarece nu-mi place această activitate. Am însă un amic milionar în valută care s-a îmbogățit dintr-o astfel de activitate, desfăşurată la o făbricuță din Banat. Pe mine mă pasionează însă pomicultura şi, dacă nu aş fi un scriitor de succes, m-aş apuca serios de această activitate, adunând o avere din fructe.

Ați înțeles că o afacere poate merge bine numai dacă vă place şi aveți talent pentru ea? Ea merge cu atât mai bine, cu cât condițiile din zona în care o desfăşurați sunt mai favorabile. De pildă, dacă produceți şi vindeți gumari şi cizme de cauciuc, specifice țăranilor, aveți mai mari şanse de câştig în comune şi oraşe mici, cu sectoare agricole, decât în oraşele mari. Nu puteu vinde dopuri oşene în Moldova, nici costume populare în marile oraşe. Vom mai reveni la această discuție, în capitolul privind comerțul.

6. în fine, dacă vreți să faceți o afacere pe cont propriu, puteți împrumuta banii de la rude, prieteni, bănci sau alte instituții specializate. în nici un caz, nu împrumutați de la cămătari, deoarece vă riscați bunurile gajate şi chiar viața! Cei care sunteți mai instruiți şi mai descurcăreți puteți obține împrumuturi nerambursabile, din programele

europene aflate în derulare pe teritoriul românesc. Aceste fonduri nu sunt deloc neglijabile, fapt pentru care vă recomand să vă informați la organismele prin care se obțin şi să acționați cu multă răbdare pentru a intra în posesia lor.

împrumutul de la bancă trebuie să fie ultima soluție la care să apelați, deoarece comisioanele şi dobânzile sunt împovărătoare, astfel că vă înghit aproape toate câştigurile din afacere. Dacă aveți posibilitatea să împrumutați bani de la rude sau amici apropiați, cu dobânzi mici, cât cele practicate de CEC, folosiți această posibilitate! Ea vă oferă condiții de plata mai uşoare decât băncile şi n-o mai simțiți ca pe o robie, ca pe o veşnică grijă sau chiar teamă de a nu întârzia plățile către creditor.

V-am expus principalele surse de procurare a capitalului necesar începerii unei afaceri. Acest capital poate fi mai mic sau mai mare, funcție de afacerea pe care o abordați. *Eu vă sfătuiesc să începeți afaceri mici, cu capitaluri reduse şi să le dezvoltați treptat, pe măsură ce câştigați experiență şi bani.* Aşa este înțelept. Mulți tineri visează direct afaceri de mare anvergură, care necesită capital de investiție mare şi care promit câştiguri foarte ridicate. Ce vă faceți însă dacă. după ce v-ați lansat într-o astfel de afacere, descoperiți că nu merge şi pierdeți capitalul? Vă vine să vă puneți ştreangul de gât, nu? Din nefericire, destui români s-au hazardat în afaceri pe picior mare, au falimentat şi au ajuns săraci lipiți pământului ori chiar în închisoarea datornicilor.

Nu vă aventurați dincolo de lungimea plăpumii de care sunteți siguri! Construiți afacerile treptat, de jos în sus, de Ia mic la mare! *Porniți numai afaceri pe care le puteți*

controla personal, cu propria dumneavoastră capacitate! Dacă afacerile în care vă angrenați ajung să vă depăşească, riscați sa pierdeți tot ce ați câştigat prin munca cinstită. De exemplu, mulți dintre dumneavoastră au auzit de fostul milionar Ilie Alexandru din Slobozia, creatorul firmei *Dallas*. L-am cunoscut personal şi vă asigur că era un om muncitor, serios şi cumsecade. A câştigat foarte bine din câteva afaceri pe care le stăpânea la perfecție: o fabrică de confecții, o fabrică de sucuri naturale, câteva magazine şi campingul Dallas. S-a lăsat însă atras în afaceri en gross cu cereale şi a fost păcălit, încât a păgubit enorm. Nu se mai aude nimic despre dânsul. Mare păcat!

Nu e singurul caz de acest fel. Mulți milionari din perioada de tranziție au falimentat şi au ajuns săraci lipiți pământului, deoarece nu şi-au putut domina propriile afaceri. In locul lor, s-au ridicat alți afacerişti, mai bine pregătiți, mai bine orientați, mai nemiloşi sau mai şmecheri. Se spune că, în orice afacere de succes, trebuie să existe un pic de necinste, mult tupeu şi mult cinism. După ce veți studia rețetele de îmbogățire pe care vi le propun eu, veți afla dacă această părere este adevărată sau nu.

în următoarele capitole, vă voi prezenta soluțiile mele, de la simplu şi ieftin, către complicat şi scump, aşa cum trebuie să acționați în viață. Prea puține persoane reuşesc direct în afaceri mari, care să le îmbogățească prin-tr-o lovitură norocoasă. Majoritatea adună averea bob cu bob, leu cu leu. Multe dintre rețete se adresează persoanelor sărace care doresc măcar să-şi îmbunătățească viața în limitele decenței, dacă nu să adune averi fabuloase. Aplicarea lor masivă va produce mutații pozitive în nivelul

de trai şi civilizaţie din ţara noastră. Dacă am reuşi sa mobilizăm un milion de români din ţara şi străinătate să aplice aceste idei de îmbogăţire, am produce un început de revoluţie economică în România. Acesta ar fi primul pas serios către schimbarea în bine a vieţii majorităţii cetăţenilor români.

înainte de a trece la următorul capitol, vă atenţionez de ceva deosebit de important: *Nu vă puneţi speranţe de creştere a nivelului de trai în politicieni şi guvernanţi! Puneţi aceste speranţe în dumneavoastră înşivă!* Politicienii şi guvernanţii vor născoci mereu taxe şi biruri, pe care să le plătiţi, pentru ca ei să huzurească. Nu mă credeţi? Am câteva relaţii în „înalta societate" a politicienilor şi guvernanţilor. Dacă i-aţi auzi vorbind între ei, liberi de orice constrângeri propagandistice, v-aţi îngrozi cât de desprinşi sunt de problemele vieţii noastre, cât de necunoscători şi nepăsători sunt faţă de necazurile care ne strâng de gât.

Concluzia? Trebuie să reuşim să ne creştem nivelul de trai si să ne îmbogăţim pe cont propriu, strecurându-ne prin hăţişul legilor nedrepte sau ambigue elaborate de politicieni si guvernanţi. După ce vom fi bogaţi, ne vom putea organiza în asociaţii şi vom putea impune guvernanţii pe care îi meritäm. Aceasta este calea către Români; prosperă şi civilizată din viitor. O vom străbate cam în zece ani. Peste zece ani, România va fi una din cele mai frumoase şi mai prospere ţări europene. Cu o singură condiţie, însă: să mobilizăm la creaţie şi îmbogăţire cinstita majori tatea concetăţenilor. Pentru început, să mobilizăm m această direcţie cel puţin un milion de oameni. Nu putem? Eu vă voi demonstra că putem.

Gospodăria rurală de trai şi creaţie

Câteva milioane de români trăiesc în oraşe, cu un venit pe cap de persoană mai mic de 500 lei. în această situaţie se află mulţi pensionari, şomeri, muncitori cu salarii mici. în aceste cazuri, nu putem vorbi de viaţă normală, ci de un trai mizer, de minimă supravieţuire, sub limita de sărăcie. Nici nu-mi pot imagina cum se descurcă aceste persoane, cu veniturile lor amărâte, pentru a-şi plăti întreţinerea, telefonul, televizorul şi alte datorii curente. Din ce-şi mai cumpără alimente şi medicamente de strictă necesitate? Din ce-şi mai procură un minim decent de îmbrăcăminte şi încălţăminte? S-au mai relaxat oamenii aceştia în vreun concediu, de când i-a lovit crunta sărăcie? Nici vorbă ca astfel de persoane, care îşi socotesc cu grijă ultimul leu, să poată cumpăra ziare, reviste şi cărţi ori să participe Ia spectacole cu caracter cultural. Ceea ce duc ei nu este viaţă, ci o agonie la care guvernanţii nu au leac. Cinicii lideri politico-administrativi îi aşteaptă să moară, să scape de balastul pensiilor şi ajutoarelor de şomaj.

Prima parte din acest capitol se adresează acestei categorii de persoane. Voi vedea eu cum voi introduce această carte în locuinţele lor: prin donaţie, cu ajutorul firmelor care acţionează din uşă în uşă, prin firme de afa-

ceri imobiliare, cu ajutorul unor oameni inimoşi şi sincer interesaţi de soarta altor oameni etc. *O mare parte dintre aceşti oameni pot să atingă un nivel decent de trai sau chiar să prindă cheag, dacă se mută în gospodării rurale.* Această mutare le prelungeşte şi viaţa, deoarece statisticile arată că orăşenii trăiesc cu 3-5 ani mai puţin decât sătenii, datorită poluării fonice şi noxelor de tot felul.

Aproape toţi orăşenii din această categorie au totuşi o valoare cu care îşi pot schimba viaţa în bine: locuinţele căpătate în perioada socialistă. Ei pot vinde aceste locuinţe, acum, când preţul lor a atins punctul maxim de creştere. După ce marile firme de imobiliare aflate în acţiune pe teritoriul românesc vor scoate la vânzare locuinţe noi, mai comode, preţurile locuinţelor din blocurile şi vilele vechi vor scădea, deoarece au fost umflate artificial, prin lipsă de ofertă. Oamenii necăjiţi, din categoria pe care o discutăm, au la dispoziţie circa 2-3 ani, înainte ca piaţa imobiliară a locuinţelor vechi să se prăbuşească. Ei pot acţiona în acest timp pentru a-şi procura o gospodărie rurală, păstrând şi o rezervă din banii obţinuţi pe locuinţa din oraş.

1. Care sunt paşii pe care trebuie să-i faceţi, dacă vreţi să vă ridicaţi nivelul de trai într-o gospodărie rurală?

a. în primul rând, trebuie să vă documentaţi serios asupra preţului pe care îl puteţi obţine pentru locuinţa dumneavoastră din oraş. în acest scop, consultaţi firmele de intermedieri de afaceri imobiliare, urmăriţi anunţurile de la mica publicitate, sfătuiţi-vă cu persoane avizate din rândul rudelor şi amicilor! Preţurile locuinţelor din marile

oraşe au explodat pur şi simplu. O garsonieră se vinde cu preţuri cuprinse între 60.000 şi 90.000 de euro. un apartament de două camere a ajuns la mai mult de o sută de mii de euro. Zilele trecute, o cunoştinţă de-a mea a vândut un apartament de patru camere situat la periferia Bucureştilor (cartierul Tei), cu imensa sumă de 137.000 de euro. E o sumă cu care vă puteţi organiza o gospodărie rurală modernă, păstrând aproape jumătate din sumă ca rezerva sau ca fond de relaxare. Preţurile locuinţelor din oraşele mici sunt ceva mai scăzute, dar, oricum, mult mai ridicate decât preţul unei gospodării ţărăneşti.

După ce v-aţi documentat cam ce sumă puteţi obţine pe locuinţă, nu vă grăbiţi s-o vindeţi, decât dacă obţineţi un preţ extraordinar de bun! în celelalte cazuri, mai aşteptaţi un pic, pentru a face următorii paşi în aventura dumneavoastră!

b. în al doilea rând, căutaţi în ziarele de anunţuri (Anunţul de la A la Z, Anunţul telefonic etc.) sau pe Internet oferte de vânzare a unor gospodării ţărăneşti, din judeţul dumneavoastră ori din cele limitrofe! De regulă, veţi constata că aceste gospodării rurale sunt oferite la preţuri mult mai mici decât puteţi obţine pe locuinţa dumneavoastră din oraş. în unele cazuri, sunt la preţuri derizorii, de 10-20% din suma pe care o puteţi scoate dumneavoastră din vânzarea locuinţei. Discutaţi telefonic cu vânzătorii gospodăriilor ţărăneşti, pentru a vă informa despre starea acestora, precum şi despre alte probleme care vă interesează: teren în folosinţă, distanţa până la oraşe, calitatea drumurilor (asfaltate, pietruite), existenţa reţelei de gaze şi de apă curentă, servicii de care puteţi beneficia

în comuna ori satul respectiv etc! Notați toate ofertele interesante pe o agendă, pentru a le putea viziona! Nu vă grăbiți să optați pentru una dintre ele! *în nici un caz, nu cumpărați vile noi, supradimensionate, cum au apărut în unele comune, cheltuind toți banii!* Dacă analizați situația în mod realist, veți constata că o familie de 2-3 persoane, cum e a dumneavoastră, se poate mulțumi cu o casă de trei camere.

c. *După ce ați făcut o selecție a ofertelor de locuințe rurale, mergeți pe teren şi vizionați-le pe fiecare în parte!* Bine ar fi să luați cu dumneavoastră şi un specialist în construcții, care să vă evalueze corect gospodăria de vânzare şi să aprecieze cam câți bani veți cheltui pentru a o moderniza. *De regulă, modernizările unei locuințe țărăneşti în bună stare vă costă cam 10-15.000 de euro şi constau în următoarele operații:*

• *Introducerea apei curente în casă,* de la puț de adâncime prevăzut cu hidrofor.

• *Construirea instalației de canalizare,* cu fosă septică sau vidanjabilă şi racordarea ei la baia şi bucătăria din casă.

• *Instalarea unei centrale termice cu calorifere.* în prezent, puteți găsi centrale termice dintre cele mai diverse, aşa că aveți de unde alege, funcție de posibilitățile de alimentare din satul în care vă stabiliți. Există centrale termice pe gaze, pe combustibil lichid (motorină, petrol), pe combustibil solid (lemne, cărbuni) şi electrice.

• *Izolarea exterioară a casei cu polistiren,* cu scop de a păstra căldura în timpul iernii făcând economie şi răcoarea, în timpul verii.

• Dacă verile sunt foarte călduroase, vă puteți instala un aparat de aer condiționat. Acesta poate fi folosit şi în timpul iernii, pentru încălzire.

• Lucrări de zidărie şi finisaje, pentru a vă asigura un confort modern (gresie, faianță, parchet etc).

Pe timpul vizionării locuințelor din mediul rural, nu scăpați din vedere terenurile aferente şi modul în care le puteți folosi! Dacă intenționau! să vă apucați de activități cu caracter agricol, din cele expuse în următoarele capitole, căutați o casă cu mai mult de jumătate de hectar de grădină!

d. <u>După ce ati găsit casa țărănească ideală, puteți vinde locuința din oraş, pentru a o cumpăra pe cea din sat.</u> Ideal ar fi ca prețul plătit pe casa țărănească şi pe moder nizările exemplificate să ajungă abia la jumătate din prețul pe care îl obțineți dumneavoastră pe locuința din oraş. Restul sumei poate fi folosită parțial, pentru a vă cumpăra un autoturism şi unelte de grădinărie sau dotări pentru creşterea păsărilor şi animalelor. *In nici un caz, nu cheltuiți toata suma obținută pe locuință!* Păstrați cel puțin 15-20.000 de euro, la CEC sau la o bancă sigură, pentru a obține dobânzi şi a folosi banii pentru situații neprevăzute! Dacă v-ați propus să vă ridicați nivelul de trai prin mutarea în mediul rural, trebuie să simțiți într-adevăr că trăiți mai bine.

e. *De îndată ce ați pus mâna pe locuința țărănească, începeți lucrările de modernizare şi transformare a ei în tr-o casă plăcută, în care să duceți un trai senin şi să desfăşurați numai activități aducătoare de venit, care vă plac!* Dacă nu cunoaşteți activitățile din care puteți trăi şi acumula bani în mediul rural, informați-vă din această

carte şi din bibliografia prezentată în ultimul capitol! Nimeni nu se naşte învăţat şi oricine poate însuşi operaţiuni cu caracter agro-alimentar. Eu mi-am procurat o bibliotecă întreagă despre pomicultură, horticultura, creşterea păsărilor şi animalelor. Când nu ştiu ceva, deschid cartea şi mă informez. După primele luni de trai şi muncă la ţară, veţi constata că sănătatea dumneavoastră se îmbunătăţeşte, vă creşte buna dispoziţie şi tonusul vital. E tocmai momentul potrivit să vă autosugestionaţi zilnic cu formula *Sunt perfect sănătos şi voi trăi o sută de ani.* Succes!

2. Cum arată o gospodărie rurală de supravieţuire?

Gospodăria rurală de supravieţuire este destinată pensionarilor, şomerilor şi persoanelor sărace din ou care se mulţumesc să ducă o viaţă liniştită şi îndestulată, fără a-şi pune probiema unei îmbogăţiri. Ea cuprinde tot ce este necesar pentru hrana şi echiparea unei familii de *IA* persoane. De regulă, ea trebuie să cuprindă cel puţin urină toarele valori:

a. *O casă ţărănească modernizată de trei camere.* Dacă doriţi o casă mai mare, peste necesităţi, veţi plăti în plus la încălzit şi iluminat. Din proprie experienţă, vă spun că încălzitul şi iluminatul unei case din mediul rural, de şase camere, cum am eu, costă mai puţin decât întreţinerea şi electricitatea de la un apartament de două camere din oraş.

b. *Acareturi pentru păsările şi animalele* din gos podărie. Necesităţile de hrană ale unei familii de tipul celei exemplificate pot fi asigurate de zece găini ouătoare şi o capră cu lapte. Acestea se hrănesc cu resturi alimentare şi

vegetale, din grădină, precum şi cu furaje destul de ieftine. Ouăle, laptele şi brânza furnizate de găini şi capră vă asigură o alimentaţie sănătoasă. Dacă doriţi mai mult, puteţi creşte găini, raţe, gâşte, curci şi porci pentru carne. în alt capitol, vom discuta despre posibilităţile de producţie într-o gospodărie cu scop de vânzare (îmbogăţire).

c. *O gospodărie de supravieţuire trebuie să aibă suficienţi pomi şi arbuşti fructiferi, pentru a asigura necesarul de fructe pentru întreaga familie, tot anul.* Aceasta înseamnă că trebuie să vă plantaţi cireşi, vişini, caişi, pier sici, meri, peri, pruni, nuci, gutui, migdali, castani comestibili, coacăzi, zmeuri, agrişi, afini, muri de cultură, aluni, smochini, corni şi suficienţi butuci de vie nobilă. Eu mi-am plantat din toate acestea, în urmă cu doi ani, când m-am mutat în sat. în acest an, au rodit primii pomi şi arbuşti fructiferi, umplându-ne inimile de bucurie: vişinii, cireşii, caişii, merii, perii, gutuiul, coacăzii şi agrişii. Peste doi-trei ani, livada va rodi din plin, astfel că vom avea destule fructe pentru consumul propriu.

d. *Gospodăria ţărănească model trebuie să dispună de un teren bine îngrăşat, pentru producpa de legume şi zarzavaturi necesare consumului.* Cu titlul de exemplu, vă prezint produsele pe care le puteţi obţine de pe câteva sute de metri pătraţi de grădină simplă (fără solarii): salată, ceapă verde şi uscată, dovlecei şi dovleci plăcintari, ustu roi verde şi uscat, castraveţi, leuştean, mărar, pătrunjel, ţelină, alune de pământ, morcovi, roşii, ardei (graşi, capia, iuţi, gogoşari), vinete, andive, varză, conopidă, cartofi, fasole verde şi uscată, mazăre sau linte, spanac, sfeclă

roşie, ridichi de lună şi de toamnă, praz, pepeni verzi şi galbeni, etc. *Vedeţi ce uşor se obţin alimentele în mediul rural? Nu trebuie să staţi cu mâna în buzunar, după bani, toată ziua.*

e. *Persoanele mai harnice pot întreţine şi câţiva stupi de albine, asigurându-şi consumul de miere şi alte produse apicole din surse proprii.* în acest caz, nu mai tre buie să cumpărau zahăr. Mierea este mult mai sănătoasă decât zahărul.

f. *în rine, observăm că oamenii au nevoie şi de fru mos pentru a se simţi bine.* Aceasta înseamnă că trebuie să vă amenajaţi şi o grădiniţă de flori, din care nu pot lipsi li liacul, trandafirii, zambilele, lalelele, bujorii, crizantemele, tufănelele (dumitriţele), iasomia, garofiţele, clematitele, gherghinele, daliile, menta, busuiocul etc. *Nu uitaţi să plantaţi în faţa casei un brăduţ, pentru a-l împ<xlobi în sărbătorile de iama!* Astfel, veţi economisi bani şi veţi stâr pi practica negativă a tăierii brazilor pentru împodobit.

Dacă, după ce aţi citit acest subcapitol, aţi început să gândip că veţi trudi ca robii la pământ şi la animale, vă înşelaţi. Munca într-o gospodărie de maxim jumătate de hectar este o adevărată plăcere, care vă prelungeşte viaţa. Nimeni nu vă zoreşte din urmă, să lucraţi ca la bandă rulantă sau ca la normă. Lucraţi ce vă place şi când vă place. Vă asiguraţi aproape tot necesarul de hrană, încât nu cumpăraţi nimic, zile în şir. Până şi pâinea sau mămăliga o puteţi produce singuri, din făină şi mălai. în oraş, nu puteţi face un pas fără să băgaţi mâna în buzunar, după bani. La ţară, cumpăraţi doar alimente de strictă necesitate: ulei.

zahăr, sare, făină, mălai. E mult mai uşor de trăit cu o pensie mică sau cu salarii modeste. Puteţi chiar economisi bani, pentru nevoi neprevăzute.

Dacă aţi ales o zonă favorabilă, puteţi îmbogăţi ncspodăria dumneavoastră cu un iaz de câteva zeci de metri pătraţi, asigurându-vă peştele necesar consumului casnic.

Aşa cum vom vedea ulterior, gospodăria rurală de supravieţuire poate fi mărită şi perfecţionată, încât să devină o fermă de producţie aducătoare de bani buni. Probabil, intuiţi şi singuri cum se procedează, însă eu vă voi prezenta reţetele în mod detaliat, pentru a vă uşura munca.

3. Ce activităţi rentabile se mai pot desfăşura în sate şi comune?

S-ar putea ca unii dintre dumneavoastră să nu se mulţumească cu simpla gospodărie de dupraviеţuire în mediul rural şi să viseze mai mult. Daca gândiţi astfel, e foarte bine. înseamnă că aveţi stofă de liberi întreprinzători şi vă veţi îmbogăţi din activităţi specifice mediului ţărănesc. *Aveţi şi bani pentru a fonda o mică firmă de creatie ori de servicii, deoarece aţi economisit cel puţin 15.(XX) -30.000 de euro din preţul luat pe locuinţa din oraş*

Vă prezint exemplificativ câteva zeci de reţete de afaceri de succes ce se pot desfăşura în comune si sate:

a. *Farmacie, cabinet stomatologic, cabinet de medicină generală, cabinet de medicină veterinară.* Pentru această afacere, trebuie să aveţi calificarea de farmacişti, medici sau asistenţi medicali. Afacerea este abordabilă de pensionari, dar şi de persoane nemulţumite de veniturile

din oraş. Clientela nu lipseşte, deoarece majoritatea comunelor patriei au în medie 10.000 locuitori.

b. *Salon de coafură şi frizerie, o afacere foarte uşoară şi rentabilă.* Din păcate, ea lipseşte din majoritatea comunelor noastre. Eu merg în Bucureşti să mă tund, deoarece în comuna mea, cu aproape 15.000 de locuitori, nu exzistă asemenea salon.Clientela nu lipseşte. Majori tatea oamenilor din zilele noastre vor să arate bine.

c. *Ateliere de croitorie, blănărie, cojocărie şi trico taje din lână.* Vă îndoiți că la țară, unde materia primă şi mâna de lucru sunt foarte ieftine, puteți obține avere din astfel de ateliere? încercați numai una din rețete, să zicem tricotaje de lână sau haine din piele de capră şi vă veți convinge!

d. *Centre de achiziție a produselor țărăneşti, spre a firevândute.* Ce puteți achiziționa din sate şi comune, dacă posedați spirit comercial? Lână; piei de miel, de ied, de oaie, de capră, de bovine, de porc; borangic (din gogoşile viermilor de mătase); ouă; lapte şi brânzeturi; păsări şi ani male vii; legume şi fructe; plante medicinale; flori en gross; produse de artizanat (țesături, sculpturi în lemn şi piatră, opere de metaloplastie); produse de stup (miere, propolis, lăptişor de matcă); nuci, alune şi migdale; fructe de pădure (fragi, zmeură, măceşe, ciuperci etc). Pe par cursul acestei cărți, veți descoperi că mediul rural este un rezervor inepuizabil de produse vandabile. *E suficient să luați o singurtă rețetă de făcut bani şi s-o puneți în aplicare, pentru a vă creşte serios veniturile.* De exemplu, la export, se cer insistent ouă de prepeliță şi prepelițe vii, fazani.

iepuri de câmp şi de casă, melci, broaşte, păuni şi multe produse naturale ecologice. Cine vă opreşte să vă fondați o firmă de achiziții şi revânzare a acestora?

e. *în sate şi comune, vă puteți construi centre de prelucrare a unor produse din mediul țărănesc.* De exem plu, vă puteți înființa firme de prelucrare a plantelor me dicinale, a legumelor şi zarzavaturilor, a lemnului şi pie irei, a laptelui etc. în următoarele capitole, vom analiza pe larg fiecare afacere de acest tip, astfel că vă veți putea do cumenta bine.

f. *Dacă dispuneți de calificarea necesară, puteți deschide în comune ateliere de reparații auto. centre de vulcanizare, ateliere de reparapl aparate electronice şi elec trotehnice, centre de reparații instalații electrice şi instalatii sanitare etc.* Majoritatea comunelor au devenit destul de bogate, astfel că sătenii au aparate şi instalații tehnice care necesită astfel de intervenții. Majoritatea meseriaşilor sunt concentrați la oraş, însă. Eu a trebuit să-mi aduc electrician din oraş şi să-l plătesc enorm. Pentru un simplu defect la maşină, trebuie să mă târăsc până la oraş. Ați prins ideea? Multe meserii se pot practica rentabil în sate şi comune.

g. *în sate şi comune, puteti prospera cu ateliere de lâmplărie, de feronerie, lăcătuşerie, de prelucrare a pietrei şi mozaicului, de zidărie şi zugrăvit.*

h. Comerțul din sate şi comune s-a cam redus la băuturi şi alimente. Lipsesc magazinele mixte, care să vândă de la ac la cojoc, inclusiv cărți. *Investiția într-un magazin mixt nu este foarte mare, mai ales dacă dispuneți deja de un spațiu adecvat, în curtea dumneavoastră.*

i. *Instalațiile de producere a nutrețurilor combinate şi concentrate sunt relativ ieftine şi pot funcționa într-o anexă a gospodăriei dumneavoastră.* Produsele obținute din mixarea porumbului, grâului, orzului şi florii soarelui sunt foarte rentabile: la fiecare kilogram sau dublă de nutreț concentrat, câştigați cam 50% peste ce-ați investit.

j. *După ce vă specializați, puteți ajunge producători şi vânzători de anumite produse, cum ar fi, de pildă, butaşi de viță de vie, pomi altoiti, răsaduri de legume şi zarzavaturi.* Dacă sugestia mea de mica afacere vi se pare un fleac, mergeți prin piețe, primăvara şi vedeți cât costă asemenea produse! Banii se mai adună şi cu țârâita,*imicii mei.

Multe alte afaceri mici, cu investiții reduse, se mai pot face în sate şi comune. Pe măsură ce veți studia acest volum, vă vor veni noi şi noi idei. Notați-le într-o agendă, analizați rentabilitatea lor şi selectați-le pe cele care vă aduc bani cu siguranță!

După cum ați văzut în acest capitol, oamenii inteligenți pot trăi şi în sat ori comună în condiții la fel de bune, dacă nu chiar superioare, celor din oraş. Mulți dintre dumneavoastră sunteți legați de oraşele în care trăiți vieți amărâte sau foarte modeste, prin obişnuințe la care vă vine greu să renunțați, mai ales dacă sunteți mai în vârstă. Eu nu vă forțez să renunțați la ele. Vă spun, însă, din proprie experiență, că, după câteva luni trăite la țară, în linişte şi cu aer curat, vă veți simți alți oameni. Fiecare floare şi plantă vă produce bucurie, prin culoare, miros sau gust. Animăluțele din ogradă vă distrează cu isprăvile lor. Grijile care vă frământau în oraş şi vă măcinau viețile dispar şi locul lor este luat de o mulțumire senină.

Dacă sunteți împătimiți de anumite emisiuni televizate, nu suferiți nimic după mutarea în sat. Până şi cea mai amărâtă comună are televiziune prin cablu sau prin satelit. Puteți să vă satisfaceți pasiunea cu câteva zeci de posturi de televiziune, la libera alegere. Ce vă lipseşte față ile oraş? Zgomotul îngrozitor, poluarea, înghesuiala, certurile, nervozitatea, stresul şi grijile. Dacă vă place atât de mult, vă puteți procura un autoturism, să vizitați oraşul, ori de câte ori vă cuprinde dorul de el. în multe cazuri, nici nu e nevoie de autoturism, deoarece majoritatea comunelor sunt străbătute de curse de maxi taxi care vă duc în oraş rapid şi ieftin.

Vă urez succes în noua viață celor care ați ales să irăiți şi să munciti în mediul rural!

Culegeți banii din natură!

Cei care ați fost prin alte țări puteți face o comparație realistă între condițiile naturale de la noi şi din alte zone ale planetei. *Ați observat ca natura din patria noastră este deosebit de generoasă? Ea ne oferă bogății de-a gata, numai să le culegem şi să le consumăm ori să le vindem.* Aceste bogății diferă de la o zonă la alta a țării, însă nu există un singur județ sau comună complet sărace. Multe din bogățiile naturale despre care vom vorbi în acest capitol sunt concentrate în zona de dealuri submontane, de-a lungul râurilor şi în preajma pădurilor. Dacă jefuitori iresponsabili n-ar fi redus grav fondul nostru forestier, ele ar fi fost şi mai multe. Noi, oamenii conştienți şi bine instruiți, putem repara jaful forestier, prin plantare de liziere, păduri, livezi, vii. Putem şi trebuie s-o facem. *în mod normal, în următorii zece ani, întreaga Românie trebuie să devină o grădină înfloritoare şi prosperă, în care să-d tot vină să trăieşti şi să nu mai mori. Ea poate deveni aşa cum o visăm numai dacă majoritatea cetățenilor se mobilizează în direcția înfloririi patriei.* Guvernanții fac destul de puțin în această direcție, fapt pentru care noi, cetățenii moderni, trebuie să ne asociem şi să acționăm pe eoni propriu, în direcția pozitivă. *Nimeni nu e prea tânăr sau prea bătrân*

pentru a contribui cu câte ceva la refacerea fondului forestier, pomicol, viticol şi horticol al țării.

Am scris această carte cu gânduri bune şi inima curată. Visez ca ea să ajungă în mâinile unui milion de cetățeni români, din toate zonele țării, pentru a-i instrui şi mobiliza către creația de bunuri folositoare transformării României într-o grădină prosperă. Visul meu poate deveni realitate numai cu ajutorul dumneavoastră, cititorii mai înțelepți, care înțeleg mai rapid şi mai complet demersul meu. în ultima parte a cărții, vă voi explica metodele prin care noi putem mobiliza primul milion de români în direcția pozitivă. Ulterior, celelalte milioane le vor lua exemplul creator, astfel că majoritatea cetățenilor români se vor angrena într-un vast proces de modernizare a țarii. *Desigur, modernizarea despre care vorbim în această carte va determina automat creşterea nivelului de trai al majorității cetățenilor de la oraşe şi sate.* Am spus *majoritatea* şi nu toți cetățenii, deoarece leneşii şi vicioşii nu au drept la o viață mai bună; ei merită să se târască la periferia societății, în cea mai neagră mizerie.

în acest capitol, vom discuta câteva zeci de rețete de procurat bani direct din natură. Vă sfătuiesc să le studiați cu atenție şi să alegeți numai acele idei care se potrivesc cu situația dumneavoastră şi cu bogățiile naturale din zona de trai. De exemplu, dacă sunteți mai în vârstă, nu vă puteți apuca de cules flori de tei, decât în cazuri excepționale. Puteți însă culege cu uşurință flori de soc, muşețel, cimbru şi alte plante medicinale din flora spontană, din care să scoateți bani frumoşi.

1. Folosiţi plantele alimentare din flora spontană!

Aşa cum am remarcat anterior, natura patriei noastre este foarte darnică cu noi. Mai mult de o sută de plante din flora spontană aşteaptă doar sa fie culese şi consumate ori vândute. Ele sunt foarte bune la gust şi prezintă diverse proprietăţi curative. Persoanele interesate să cunoască şi să folosească aceste plante, pentru consumul propriu sau pentru vânzare, pot studia volumul *Plantele alimentare din flora spontană a României,* de Constantin Drăgulescu, volum apărut la Editura Sport-Turism, în 1991. Eu vă voi prezenta doar unele dintre ele, pentru a vă trezi interesul de a le culege, cu scop de consum propriu ori pentru a le transforma în bani. în cartea menţionată, autorul prezintă şi câteva zeci de mâncăruri preparate din aceste daruri ale naturii. *Ele sunt foarte bogate în vitamine, proteine, amidon, lipide şi glucide. Unele pot li folosite şi ca plante medicinale, împotriva diabetului, tulburărilor digestive şi de circulaţie, anemiei şi altor boli.* Majoritatea pot ti consumate în stare crudă, însă multe se pot conserva prin murare, transformare în gemuri, compoturi şi dulcețuri, uscare şi congelare.

Aceste plante comestibile sunt răspândite din zona submontană şi până la câmpie, fapt pentru care nu veţi întâmpina greutăţi în găsirea şi culegerea lor. Pentru a le putea recunoaşte, va trebui să folosiţi cartea recomandată sau altele similare. Eu nu voi reproduce din această carte decât un pasaj din care re/ultă cât de multe sunt şi cât de variat pot fi consumate.

a. Plante care se consumă în stare crudă: afin ciorăsc, aglică, agriş, alun, alun turcesc, arţar, baraboi, barba-caprei, bălbişă, brăbin, cireş amar, cireş pădureţ, coacăz de munte, coacăz roşu, corn, cornaci, fasolică, feriguţă, fragi de câmp. fragi de pădure, măcriş, măcrişul iepurelui, mălin, măceş, măcrişel, mălaiul cucului, măndălaci, măr pădureţ, migdal pitic, nalbă, nap porcesc, paltin de munte, păducel, păr pădureţ, porumbar, răchitele, salcâm, strugurii ursului, şofran vărgat, turtea, urechea porcului, urechelniţă, vişinei, viţă sălbatică, zâmbru, zmeură.

b. Plante care se consumă sub formă de salate: baraboi, barba-caprei, bănuţei, bobomic, bolonică, brânca-ursului, busuioc de câmp, busuioc negru, busuioc sălbatic, cărbunari, cebare, cerentel, cicoare, ciuboţica cucului, ciumărea, clopoţei, coada şoricelului, cresonul izvoarelor, cruşăţea, guşa porumbelului, hamei, hrean, hreniţă, hrenoasă, iarbă grasă, iarbă de şoaldină, iarba faptului, iarbă sărată, leurdă, limba câinelui, limba mielului, lumi niţă, măcriş, măcriş de munte, măcrişul iepurelui, mătrcaţă, muştar de câmp, muştar alb, muştar negru, nalbă, nalbă creaţă, nalbă pitică, nalbă rotundă, ochiul boului, păpădie, păstârnac, pătlagină, piciorul caprei, plesgariţă, prescuriţă. puturoasă, ridiche sălbatică, râjnică, rotatele, salata mielu lui, salata porcului, salata de iarnă, salata sălbatică, scaiul vântului, sorbestrea, stupitul cucului, sulfină, susai, şerperiţă, talpa stâncei, tartan, urechelniţă, urzică, urzică grecească, usturoiţă, verzişoară de munte, vitrigon.

c. Plante care se consumă coapte, prăjite sau fierte: alun, alun turcesc, baraboi, calcea calului, castan comestibil.

cereţică de munte, cornaci, crin de baltă, crin de pădure, cupa vacii, fasolică, ferigă de câmp, gorun, limbariţă, măndălaci, napi porceşti, nufăr alb, nufăr galben, pana zburătorului,; papură, săgeata apei, stejar (ghindă), trestie, untul pământului.

d. Plante care se consumă fierte în supe si ciorbe: afin, agriş, anglică, anglica sălbatică, anghinare sălbatică, baraboi, barba-caprei, băluşcă, bănuţei, bob-de-ţarină, bobornic, brei, brânca ursului, broscariţa, brustur, busuioc sălbatic, busuiocul cerbilor, captalan, căpriţă, cărbunari, ceapă de munte, cebare, chimen, cicoare, ciuboţica cucului, cârligei, coacăz roşu, coada calului, coada racului, coada şoricelului, colţişor, crăstăvăl, cresonul izvoarelor, crin de pădure, cruşăţea, dobriţă, ferigă de câmp, ghimpe, guşa porumbelului, hamei, haşmaciucă, hreniţă, iarba şarpelui, iarbă grasă, leurdă, lobodă, lucerna, măcriş, măcriş de munte, măcriş mărunt, măcrişul calului, măcrişul iepurelui, măcrişel, morcov sălbatic, muştar de câmp, muştar alb, muştar negru, nalbă, nalbă creaţă, nalbă mică, nalbă rotundă, nap porcesc, osul iepurelui, pana zburătorului, păpădie, păstârnac, pătrunjel de câmp, piciorul caprei, plescagiţă, podbal, pur, ridiche sălbatică, rotunjoară, rourică, salata câinelui, salată sălbatică, sălăţică, scai măgăresc, scaiul vântului, spanacul ciobanului, spanac sălbatic, spanac tătăresc, sparanghel, susai, şerperiţă, şofran vărgat, ştevie, ştevia stânelor, ştir. ştir de ogoare, ştir prost, talpa gâştei, talpa stancei, tătănească, tartan, trifoi alb, trifoi roşu, troscot de munte, ţelină, untul pământului, urzică, urzică grecească, urzică moartă, usturoi sălbatic, varză de mare. vitrigon, zburătoare.

e. Plante care se consumă în mâncăruri scăzute (piure, pilaf, tocană, sos, pastă etc): aglică, agriş, barba-caprei, bălbisă, bob-de ţarină, broscariţă, busuioc sălbatic, calcea-calului, castan comestibil, cărbunari, ceapă sălba tică, cebare, cimbrişor, chimen, coacăz de munte, coada calului, coada şoricelului, crin de baltă, cruşăţea, ferigă de câmp, hamei, leurdă, limba mielului, lucerna, luminiţă, măcriş, măcriş de munte, măndălaci, nalbă, nalbă creaţă, nalbă mică, nalbă rotundă, nap porcesc, ochiul boului, pana zburătorului, pătrunjel de câmp, pelinariţă, plesca giţă, poroinic, sălăţică, spanacul ciobanului, spanac sălba tic, spanac tătăresc, sparanghel, tartan, trifoi alb, trifoi roşu, ţelină, urzică grecească, varză de mare, vuietoare.

f. Plante care se consumă în preparate dulci (gem, marmeladă, dulceaţă, magiun, peltea, jeleu, şerbet, com pot, sirop etc): afin, agriş, alun, alun turcesc, boz, bujor de munte, castan comestibil, cătină albă, cireş amar, cireş sălbatic, coacăz de munte, coacăz negru, coacăz roşu, corn, dracilă, feriguţă, fragi de câmp, fragi de pădure, măcriş, măcrişul iepurelui, mălin, măceş, măr pădureţ, nufăr alb, păducel, păpălău, porumbar, salcâm, scoruş, soc, soc de munte, sorb, strugurii ursului, vişinei, zmeură.

g. Plante din care se pot obţine băuturi răcoritoare si alcoolice: afin, afin ciorăsc, angelică, boz, brânca ursu lui, călin, cireş amar, cireş pădureţ, coacăz de munte, coacăz negru, coacăz roşu, măceş, măr pădureţ, mur, păpădie, păr pădureţ, pir, porumbar, răchitele, scoruş, soc, sorb, vişinei, viţă sălbatică, vuietoare, zmeură.

h. Plante din care se pot obţine surogate de cafea: capul călugărului, cicoare, frasin, gorun, lemn dulce.

păducel, păpădie, pir, salată de iarnă, sânger, stejar, turiță.

i. Plante din care se poate obține fainã alimentară: calcea calului, cornaci, crin de baltă, crin de pădure, ferigă de câmp, nufăr alb, nufăr galben, păducel, poroinic, săgeata apei, sorb, stejar (ghindă), strugurii ursului, ştir, trestie, trifoi alb, trifoi roşu, trifoiaş de baltă.

j. Plante din care se poate extrage ulei comestibil: alun, alun turcesc, cruşăţea, fag, hreniță, lubiț, mirodenie, muştar alb, sânger, varză de mare.

k. Plante aromatice si condimentare (pentru salate, mezeluri, vânat, ciorbe, băuturi): acul doamnei, anglică, anglică sălbatică, anghinare sălbatică, arnică, baraboi, brânca ursului, busuiocul cerbilor, cătină mică, cebare, cerenţel, chimen, cimbrişor, ciuboţica cucului, clopoţei, coada şoricelului, cresonul izvoarelor, curpen, dumbravnic, floarea miresei, gălbenea, ghinţură, hamei, haşmaciucă, hrean, hreniță, iarbă neagră, iarbă sărată, ienupăr, ienupăr pitic, jaleş, lemn dulce, măndălaci, menta, muşeţel, muştar de câmp, muştar alb, muştar negru, obligeană, palanjină, păpădie, păstâmac, pelin alb, pelin negru, peliniță, piperul bălţii, pur, roiniță, rotunjoară, rută, rotatele, schinduc, soc, sovârv, stupitul cucului, sugătoare, sulfină, sunătoare, şerlai, tei, toporaş, trifoişte, unguraş, urda-vacii, usturoi sălbatic, usturoiță, vinariță, vişin turcesc, voinicica. Dragii mei cititori, probabil n-aţi avut răbdarea măcar să citiți lista cu cele aproape o sută de plante comestibile din flora spontană a României. V-aţi spus că, în timp ce supermarketurile gem de produse, eu vă îndemn sa hoinăriți pe coclauri, să culegeți buruieni, ca sălbaticii.

N-aveți deloc dreptate. Vă voi demonstra aceasta în rândurile care urmează. *Aţi observat care este tendinţa vest-europenilor în materie de consum alimentar? Majoritatea se îndreaptă către produse naturale, după ce s-au intoxicat cu tot soiul de chimicale.* Ca atare, ei plătesc mai bine un produs natural, fie şi sălbatic, decât altul fabricat pe cale industrială. Aceiaşi atitudine vor lua-o şi românii, pe măsură ce vor descoperi că se otrăvesc cu tot soiul de produse chimice. Ca atare, din suta de plante prezentate în cartea recomandată, dumneavoastră vă veți opri la 30-35, pentru consumul propriu, ca de pildă, alun, afin, coacăz, soc, fragi, mure, zmeură, lobodă, ştevie, hrean, agriş, cireş amar, corn, ţelină, urzică, castan comestibil, chimen, cimbrişor, leurdă, cătină albă, măcriş, mălin, muştar, măceş, ciuperci etc. Sunteți deja obişnuiți să consumați aceste plante şi nu vi se pare jignitor să vă fie recomandate pentru consum.

La o analiză mai atentă a plantelor din flora spontană enumerate, constatăm că multe pot deveni obiect al unor afaceri profitabile. Vă dau numai câteva exemple şi vă îndemn să vă puneți mintea la contribuție, analizând fiecare plantă recomandată de autorul cărții menționate.

a. Din soc, se obține o băutură răcoritoare care se vinde şi în supermarket.

b. Din cătină, se produce un sirop foarte căutat pen tru proprietățile curative.

c. Alunele şi castanele comestibile se consumă prăjite şi costă foarte scump. Alunele se mai folosesc la producerea ciocolatei şi a unor produse de patiserie. Din

castanele comestibile, se obține un piure foarte bun pentru hrănirea bebeluşilor; din păcate, acesta a dispărut de pe piața românească. E nevoie să vină un întreprinzător străin, să producă şi să exporte piure de castane comestibile?

d. Dulcețurile produse din fragi, mure, zmeură, afine, coacăze, cireşe amare şi alte fructe enumerate anterior sunt foarte căutate pe piața românească şi pentru export.

e. Afinată este o băutură alcoolică selectă, bine plă tită, însă greu de găsit pe piața românească. De regulă, se produce în cantități mici, în gospodăriile țăranilor din zona submontană. Dacă ar fi omologată şi scoasă în piață, ar produce grămezi de bani.

f. Hreanul şi muştarul se folosesc deja, în amestec, în calitate de condiment vândut prin marile magazine.

g. Rachiul natural (palinca) obținut din mere şi pere pădurețe este la mare căutare. Din cireşele amare, se pro duce un rachiu amărui, bun şi pentru afecțiuni stomacale.

h. Mălinele, măceşele, porumbele, scoruşele şi alte fructe enumerate anterior sunt folosite pentru a produce gemuri şi dulcețuri foarte bune (deci, aducătoare de bani).

i. Unii întreprinzători mai isteți au conservat şi oferă la vânzare, în borcane, urzici, ştevie, lobodă şi alte produse enumerate anterior. Aceste conserve sunt cumpărate de persoane care urmează cure naturiste pentru diverse boli ori pur şi simplu sunt vegetariene. De exemplu, urzicile cu un conținut bogat în fier sunt recomandate persoanelor care suferă de anemie.

Exemplele ar putea continua pe zeci de pagini. Vă las şi pe dumneavoastră să vă folosiți fantezia, să găsiți

afaceri rentabile cu plante comestibile din flora spontană a patriei. Luați fiecare plantă în parte şi întrebați-vă ce se poate face cu ea! De exemplu, la ce e bun pelinul? La făcut vin-pelin. La ce e bun arțarul? Un arțar produce, primăvara, circa 10-12 litri de sevă dulce, bună pentru combaterea anemiei. Ce se face din boz? Din boz se face magiun, vin şi rachiu etc.

2. Exploatați plantele medicinale din flora spontană!

Dragi amici, înainte de a citi acest capitol, dați o raită printr-un magazin cu plante şi ceaiuri medicinale! Studiați cu atenție câteva zeci de produse, din mai multe puncte de vedere: conținut, efecte curative, greutate, ambalaj, preț! De regulă, veți constata că ambalajele sunt uşor de produs (în tipografii şi ateliere de confecționat peturi), conțin o cantitate mică de plante medicinale (simple sau amestecate), dar costă destul de mult. *Ca oameni practici, trageți concluzia că puteți pomi o afacere cu plante medicinale culese din flora spontană sau cultivate în gospodăria proprie.* în acest capitol, vom vorbi numai de plantele din flora spontană, deoarece *analizăm metode de a culege bani direct din natură, fără nici o investiție.* Intr-un subcapitol ulterior, vom discuta şi despre cultura unor plante medicinale foarte rentabile.

Cei care vreți să faceți o afacere din culegerea, conservarea, ambalarea şi vânzarea plantelor medicinale aveți perspective frumoase, însă trebuie să vă documentați serios. Desigur, vă puteți limita activitatea la culegerea şi vânzarea lor către firme de specialitate din zona dumneavoastră de trai.

dar veți câştiga mai puțin. *Eu vă recomand următoarele lucrări de baza pentru documentare:*

' Plante medicinale din flora spontană, carte editată de Uniunea Centrală a Cooperativelor de Consum -Bucureşti, 1962. Bine ar fi ca un autor specialist să actualizeze şi să reediteze această carte. Este foarte utilă.

• *Plante medicinale în terapia modernă,* de farm. Măria Alexandrina-Peiulescu şi ing. Horia Popescu, carte apărută la Editura Ceres - Bucureşti, 1978.

• *Plantele medicinale în apărarea sănătății,* de farm. Comeliu Constantinescu, carte apărută la Uniunea Centrală a Gx)perativelor de Consum - Bucureşti, 1975.

• *Farmacia naturii,* de ing. agronom Florentin Crăciun, dr. farmacist Ovidiu Bojor şi biolog Mircea Alexan, carte apărută la Editura Ceres - Bucureşti, 1977.

• Vă recomand să urmăriți revista *Remedii naturrsiste,* scoasă de *Editura Macii Press,* cu scopul de a vă documenta cu privire la plantele medicinale care sunt cele mai solicitate în prezent. Vă puteți şi abona la această revistă ieftină (4 lei/exemplar), printr-o cerere adresată Editurii Macri Press, CP 68, OP 42, sector 4, Bucureşti, Departament abonamente - telefon: 021/314.10.35.

în acest subcapitol, eu vă voi prezenta numai câteva din cele mai mult de o sută de plante medicinale din flora spontană, cu care puteți porni o afacere bună. In acest fel, vreau să vă trezesc interesul pentru acest gen de bisnis, la care se gândesc puțini oameni. Nu credeți că e o afacere rentabilă? Luați în considerare faptul că mai multe milioane de români suferă de afecțiuni mai grele sau mai

uşoare, tratabile cu plante medicinale! Aveți, deci, o clientelă foarte numeroasă. în al doilea rând, vă rog să observați că, în ultima vreme, se impun tot mai mult leacuri naturiste, în dauna produselor farmaceutice de sinteză. Oamenii au descoperit că se pot vindeca mai uşor cu ceaiuri, uleiuri, infuzii etc. de plante medicinale. în continuare, vă voi prezenta câteva zeci de remedii naturiste, pentru a vă convinge să vă apucați de această activitate, măcar pentru sănătate proprie, dacă nu si pentru a face o afacere bănoasă.

- Uleiul de cătină vindecă asteniile şi arsurile.
- Măceşele sunt un remediu excelent împotriva depresiilor.
- Uleiul de cimbru, tinctura de ienupăr şi limonada de flori de soc se recomandă în tratarea cistitelor.
- Siropurile de muguri de pin şi de brad sunt excelente remedii împotriva tusei şi răguşelii.
- Siropul de păpădie are puternice efecte depurative.
- Ceaiul de mentă şi siropul de porumbar vă scapă de diaree şi alte tulburări digestive.
- Sunătoarea acționează eficient în afecțiuni stomacale şi hepatice.
- Ceaiul de frunze de afin este anti-diabetic iar fructele lui vindecă diareea.
- Florile de arnică se folosesc, sub formă de gargară, pentru tratarea laringitei.
- Din coaja de călin se prepară extracte cu acțiune calmantă şi hemostatică.
- Ceaiul de chimen elimină gazele din intestine, scăpându-vă de balonări.

- Cimbrişorul se foloseşte ca expectoram şi antiseptic pulmonar.
- Ceaiul de codițe de cireşe şi de vişine are acțiune diuretică.
- Rădăcinile şi florile de ciuboțica cucului vă scapă de tuse şi bronşită.
- Cornul secarei are acțiune antihemoragică.
- Cruşinul se foloseşte ca laxativ şi purgativ.
- Rădăcina de gențiană măreşte pofta de mâncare.
- Hameiul este un bun calmant şi măreşte pofta de mâncare.
- Ienupărul are acțiune diuretică.
- Din lăcrămioare se fac medicamente pentru boli de inimă.
- Florile de lumânărică au acțiune expectorantă şi se folosesc în bronşite.
- Fructele de măceş se folosesc ca fortifiant pentru anemici iar semințele au efect diuretic.
- Din măturice, se extrage sparteina utilizată pentru tratarea bolilor de inimă.
- Frunzele de merişor au proprietăți antiseptice şi diuretice.
- Muşețelul este un foarte bun antiseptic şi, totodată, calmant pentru bolile de stomac.
- Nalba mare se foloseşte ca emolient în tuse, bronşită şi răguşeală.
- Obligeana se foloseşte în bolile de stomac şi pentru creşterea apetitului.
- Rădăcinile de valeriana (odolean) au acțiune calmantă asupra sistemului nervos.

- Florile şi fructele de paducel se folosesc pentru tulburările nervoase ale cordului.
- Păpădia tratează bolile de ficat.
- Alifia de plop negru se foloseşte în tratarea hemoroizilor.
- Florile şi frunzele de podbal se folosesc ca expectoram şi calmant în bronşite.
- Răchitanul se foloseşte ca astringent, în diaree.
- Rostopasca calmează crizele de ficat.
- Din ruşcuța de primăvară, se obține rutina, un medicament folosit pentru menținerea elasticității vaselor de sânge.
- Saschiul (brăbănocul) asigură scăderea tensiunii arteriale.
- Florile de soc înlesnesc transpirația, fapt pentru care se folosesc în răceli şi gripe, precum şi în curele de slăbire.
- Şovârvul combate bronşita şi unele boli de stomac.
- Talpa gâştei se foloseşte pentru combaterea bolilor de inimă de origine nervoasă.
- Tătăneasa este un bun cicatrizam al rănilor externe.
- Florile de tei au acțiune calmantă şi emolientă.
- Țintaura vindecă mai multe boli de stomac.
- Traista ciobanului are proprietăți hemostatice.
- Turița mare se foloseşte în bolile de ficat şi stomac.
- Ungurașul (voronicul) se foloseşte în bolile de ficat.
- Urzica are proprietăți anti-diabetice.
- Vâscul se foloseşte ca hipotensiv.

Dragi amici, în timp ce citeați rândurile anterioare, ați început să intuiți cam ce afaceri bănoase se pot face cu

plante medicinale. Medicamentele de sinteză costă foarte scump şi nu sunt întotdeauna bine tolerate de organism. *Aveţi la dispoziţie o piaţă de câteva zeci de milioane de bolnavi, deoarece în majoritatea celorlalte ţări europene aceste plante au dispărut din flora spontană şi nu prea se cultivă.*

Aţi imaginat cum puteţi face o grămadă de bani? *In primul rând,* trebuie să vă limitaţi numai la câteva plante medicinale, pe care le selecţionaţi după efectele lor. De exemplu, vă puteţi concentra atenţia asupra plantelor care vindecă bolile mai răspândite în Europa: cardiovasculare, de ficat, de nervi, de stomac etc. *în al doilea rând,* trebuie să puneţi pe picioare o firmă autorizată de recoltare, conservare şi ambalare a plantelor alese. *în fine,* trebuie să vă găsiţi parteneri pentru vânzarea lor în ţară şi străinătate. In ţară, e mai uşor, deoarece există deja firme specializate. Pentru străinătate, trebuie să pregătiţi prospecte în limbi de circulaţie mondială sau locală (germană, engleză, franceză). E suficient însă să reuşiţi să vă impuneţi cu un singur produs bun pe o piaţă străină, pentru a vă umple de bani. *Partenerii din străinătate pot fi găsiţi printre românii care trăiesc şi lucrează în diferite ţări europene.* De îndată ce aţi găsit un astfel de partener, înfiinţaţi o firmă mixtă şi atacaţi piaţa străină cu reclame inteligente, până ce treziţi interesul zecilor de milioane de bolnavi! *Desigur, o astfel de afacere se poate face şi de români stabiliţi în străinătate care să achiziţioneze din ţară plantele medicinale ori produsele obţinute din ele.* Ce spuneţi, amicii mei? „Spargem" piaţa europeană a produselor naturiste, cu câteva zeci de remedii eficiente din România? O spargem, amicii mei!

Preţurile din Vest sunt mult mai mari, astfel că vă puteţi aştepta la venituri considerabile. Vă urez succes şi vă ţin pumnii strânşi!

3. Unele animale se pescuiesc, se capturează ori se vânează direct din natură.

Activităţile analizate la acest capitol pot deveni afaceri rentabile mai cu seamă pentru vânători şi pescari en gross (din mare, din Deltă sau din marile lacuri de acumulare). Celelalte persoane pot procura cantităţi mici de astfel de „delicatese", pentru consumul propriu sau pentru vânzări ocazionale.

a. *Vânarea sau capturarea animalelor şi păsărilor sălbatice se practică numai de către persoane autorizate.* Fondul de vânătoare din ţara noastră este mai bogat decât cel din vestul Europei, fapt pentru care ni se solicită vânat la export. Noi trebuie, însă, să fim atenţi, să nu distrugem această bogăţie naturală, să golim munţii, pădurile şi Delta de viețuitoare. în perioada de tranziţie, unii cetăţeni români au făcut afaceri din exportul unor animale sălbatice vii, solicitate de vest-europeni, pentru popularea pădurilor şi lizierelor lor. Astfel, s-au capturat şi s-au exportat iepuri sălbatici, vulpi, dropii şi fazani sălbatici. Această activitate continuă şi în prezent, prin câteva firme specializate, care au ocupat deja piaţa.

Vânatul românesc este format în principal din urşi, lupi, cerbi, căprioare, iepuri, mistreţi, fazani, vulpi, dropii, raţe şi gâşte sălbatice, bursuci, dihori, veverițe. După cum vedeţi, este cam redus, fapt pentru care trebuie protejat. Nu e bine să ne îmbogăţim din distrugerea echilibrului natural.

b. *Pescuitul ca afacere se practică la Marea Neagră, în Deltă, pe Dunăre şi în unele lacuri interioare mari.* Veniturile se obțin din peştele propriu-zis, din icre simple şi din icre negre. Dacă trăiți în aceste zone, ştiți deja că se pot obține bani buni din icrele de sturioni, precum şi din vânzarea peştelui prins (calcan, morun, crap, somn etc). Şi pescuitul este controlat sever, pentru a preveni dispariția unor specii de peşti rari. în acelaşi scop, s-au creat iazuri şi bălți artificiale, în care peştele este crescut cu scop de a fi pescuit în mod sportiv sau industrial. Şi dumneavoastră puteți concesiona o astfel de baltă, ca afacere rentabilă sau vă puteți face singuri o păstrăvărie, un iaz cu peşte pentru vânzare etc. Această activitate intră însă în alt capitol, deoarece aici vorbim numai de ce se poate culege direct din natură.

c. *Prinderea racilor şi culegerea scoicilor* pot fi activități rentabile, daca se desfăşoară într-o apă în care se găsesc din abundență. Scoicile se şi exportă, pentru uzul consumatorilor din Vest.

d. *Culegerea melcilor de pădure* este o activitate rentabilă, însă sezonieră. Ea poate să vă aducă numai venituri întâmplătoare. Melcii sunt însă foarte căutați în Vest, fapt pentru care s-a trecut la creşterea lor în ferme specializate. Primele ferme de acest fel din România n-au dat rezultate sa tisfăcătoare, datorită variațiilor climatice. Din aceasta cauză, nu vă recomand să vă apucați de o astfel de afacere.

e. *Capturarea broaştelor din iaz,* pentru export în țările din vestul Europei, este o activitate cu rentabilitate scăzută, dar se practică. La noi, sunt foarte puțini con sumatori de carne de broască. Se mai capturează broaşte

țestoase, pentru vânzare prin pet-shopuri, însă nici această activitate nu poate deveni o afacere solidă.

4. Ce mai culegem din natură?

a. *Culesul bureților şi ciupercilor din pădure* este o activitate sezonieră, desfăşurata în zonele de păduri sub-montane. Ea poate deveni o afacere, dacă vă înființați o firmă de achiziție, sortare, ambalare şi vindere a acestor produse la piață sau o firmă de conservare a acestora. In bibliografia de la finele cărții, găsiți ghidul ciupercilor din flora spontană.

b. *Mugurii de pin şi de brad* se culeg, cu scop de a fi transformați în siropuri contra tusei şi bronşitelor. Acti vitatea e rentabilă, dacă e desfăşurată la scară mare.

c. *Din boabele de cătină* se extrag siropuri, uleiuri şi alte produse farmaceucite. Există deja firme specializate care achiziționează astfel de produse.

d. *Culesul fructelor de pădure* (alune, afine, mere şi pere pădurețe, porumbe, măceşe etc.) este o activitate foarte rentabilă, deşi sezonieră. Am vorbit deja despre aceste fructe, în subcapitolele precedente. *Dacă locuiți în zone cu astfel de bogății, vă puteți înființa o firmă de achiziționare, sortare şi prelucrare a lor. Insist asupra necesității de a va lorifica superior, cu maxim de câştig posibil, a acestor bogății.* în prezent, aceste bogății se exploatează în țara noastră ca într-o semicolonie: noi vindem materia prună, aceasta se prelucrează în străinătate şi se întoarce la noi cu prețuri de zeci de ori mai mari. De exemplu, centrele de achiziție plătesc culegătorilor un leu pe kilogramul de măceşe. Ulterior, le exportă la un euro/kilogram şi cred că

au făcut o afacere. Măceşele prelucrate se întorc la români sub formă de ceaiuri, la 20 de euro/kilogram sau de gem. Ia o valoare şi mai mare. *Cine pierde în această afacere? Culegătorii şi achizitorii români.* Situaţia este identică la majoritatea fructelor de pădure şi la o buna parte din fructele de livadă.

e. *Extragerea sucului din mesteceni* este o activitate rentabilă pentru culegătorii individuali. In luna martie, un singur mesteacăn poate da 10-12 litri de suc utilizabil în combaterea anemiilor. Cei care locuiţi în zone cu păduri de mesteceni puteţi aduna mii de litri, câştigând bani buni din ei. Dacă vă interesează această activitate, puteţi să vă infor maţi în detaliu, din bibliografie şi să treceţi la treabă.

f. *Culesul răşinii de brad* pentru a fi transformată în tămâie este o activitate cu rentabilitate scăzuta, destinată unor mici culegători particulari.

g. *Ghinda şi castanele sălbatice se pot culege indus trial, prin firme de specialitate, cu scop de a fi folosite în industria farmaceutică.* Dacă vă interesează această activi tate, trebuie să vă informaţi la achizitorii finali (fabricile de medicamente), despre preţuri şi alte condiţii, încât să vă desfăşuraţi afacerea în mod eficient. E drept că este o activitate sezonieră, dar poate deveni şi mai rentabilă, dacă folosiţi ghinda şi castanele pentru a produce puieţi. Eu am produs puieţi de stejar şi castan roşu, galben şi alb, din ghinde şi castane culese din Grădina Botanică. *în mod nor mal, puieţii de stejar, fag. castan, uhu, frasin, brad, pin, tei etc, produşi de tiberi întreprinzători din seminţe, ar trebui să fie achiziţionaţi de unităţi silvicole, primării şi*

populaţie, pentru plantare iii păduri şi parcuri. în România, nu există nici o educaţie îr- acest sens. însă nu disperaţi! Oamenii pot fi convinşi să cheltuiască câţiva lei. pentru un castan roşu sau galben (toarte frumoşi), pentru un stejar sau pentru un tei. Dacă vă atrage această activitate sirnp.o dar rentabilă, trebuie să vă documentaţi din bibliografie cum se produc plăntuţele şi ;;ă căutaţi din timp achizitori. Vi se pare că nu e o activitate rentabilă'.' Calculaţi şi dum-neavoastră cam cât puteţi câştiga, dacă un puiet de anul trei (stejar, castan etc.) se vinde cu 15 Ici şi puteţi pianta cam o mie de seminţe pe o sută de metri pătraţi de grădină!

h. *Din natură, se mai pot culege, în scop de vân-zare, flori sălbatice, cum ar fi ghioceii, brânduşele, nar-cisele, bujorii de munte, floarea de colţ (floarea reginei), hnortele, flori de câmp etc.* Aceste activităţi r.u poî fece obiectul unei afaceri serioase, cu o excepţie: culesul flo-rilor de câmp şi de coiţ, pentru a ii folosite ia diverse obiecte de artizanat. Vom vorbi despre aceasta ia capitolul privind afacerile cu artizanat.

5. Bani din piatră seacă

Da, esta adevărat, putem obţine bani din piatră seacă. Iată, pe scurt, câteva reţete de afaceri în acest domeniu.

, *Chihlimbarul românesc, denumit şi moldavii, este* o *piatră semipreţioasă destul de scumpa,* care se extră-gea din zona comunii Colţi, din judeţul Buzău. Zăcămân-tul de chihlimbar din Colţi nu e nici pe departe epuizat. însă activitatea de prospectare şi exploatare a fost abando-nată, datorită necunoaşterii şi nepăsării oamenilor. Dacă aveţi nişte bani şi timp de investit în această activitate.

mergeți la Colți, studiați terenul, apoi luați licența de exploatare! Nu veți regreta!

b. *Pietricele de râu colorate diferit sunt folosite la confecționarea unor mozaicuri deosebit de frumoase, cu fi guri geometrice, cu figuri istorice sau mitologice.* Grecii şi italienii le folosesc intens, conform tradiției. La noi, astfel de mozaicuri sunt abia la începuturi. Ele pot fi folosite la placarea soclurilor de casă, la pavarea aleilor şi piațetelor, ca plăci pentru poteci prin grădini de flori etc. Dacă s-ar găsi, eu aş cumpăra astfel de plăci de mozaic, de mărimea unei plăci de gresie obişnuită sau mai mari. Dacă aş cumpăra eu, ar cumpăra încă vreo două-trei milioane de români cu venituri medii. Astfel de plăci nu se construiesc greu, dar cer răbdare şi migală. Ele se toarnă într-un cofraj de lemn, cu amestec de beton armat şi plasă metalică de Buzău, apoi pietricelele se aranjează cu mâna. Un pensionar sau un muncitor răbdător, care s-ar ocupa de aşa ceva, ar câştiga mai mult de o mie de euro pe lună. Dacă producția devine industrială, prin angajarea mai multor muncitori, puteți obține venituri fru moase dintr-o astfel de firmă.

c. *Pietrele de râu plate, colorate diferit* pot fi folo site în artizanat, pentru confeacționarea amuletelor sau ca suporturi pentru diverse figurine (broscuțe obişnuite sau țestoase, arici, păsărele etc). Culegerea şi selectarea lor pot aduce bani chiar şi unor copii.

d. *Pietrele de râu* de dimensiuni mari sunt folosite pentru ornamente de casă (soclu şi colțuri), pentru ridi carea unor fântâni artificiale în curți, pentru pavarea unor alei etc. Dacă locuiți pe malul unui râu bogat în astfel de

pietre, le puteți selecționa şi culege, pentru vânzare la tonă. în marile oraşe, există deja firme care vând astfel de pietre.

e. *Florile de mină* sunt cristale colorate diferit, funcție de minereul pe care îl conțin. Se culeg din mine şi se vând ca atare sau încastrate în obiecte de artizanat. Unele dintre ele costă foarte scump. Dacă trăiți într-o zonă minieră cu astfel de cristale (Maramureş, de pildă), puteți cumpăra aceste flori de mină, pentru revânzare cu bun câştig.

f. *Piatra spartă se vinde la tonă,* cu scop de a fi folosită la placarea soclurilor de casă, a aleilor, a cărărilor din grădinile de flori, precum şi pentru diverse construcții ornamentale. Dacă sunteți întreprinzător, puteți face din această activitate o afacere.

g. *Maşinile moderne de tăiat şi şlefuit asigură trans formarea bazaltului în cele mai frumoase şi mai durabile borduri sau cubulețe de pavat diverse alei şi piețe.* Şmecherii din primăriile orăşeneşti evită acest material, cumpărând periodic borduri fabricatre din beton, de către firme care le dau şpagă. Aceste borduri se sparg după câțiva ani şi procesul de jefuire a banului public este reluat de la capăt. Bordurile de bazalt rezistă însă mai mult de o sută de ani. Dacă vreți să investiți în ele, impuneți-vă interesele în fața rechinilor din primării şi alte instituții care se ocupă de gospodărirea oraşelor!

h. *S-ar părea că toate zăcămintele de marmură din România au fost descoperite şi sunt luate în exploatare.* In realitate, mai există destule zăcăminte pe care le puteți descoperi şi exploata en gros. Nici exploatarea en detail, pe bucăți mici, a marmurei nu este o afacere de neglijat. *Din*

marmura achiziționată de la angrosişti se pot confecționa obiecte mici, însă foarte scumpe: statuete de personaje istorice sau mitologice, crucifixuri, scrumiere, suporturi de birou, medalioane, figurine decorative de păsări şi animale, modele de castele şi alte obiective istorice, pilaştri, îngeraşi, amoraşi, lei şi alte figuri de ornamentat scările, platouri etc. Tehnica modernă vă pune la dispoziție unelte sigure şi fine de prelucrare a marmurei, aşa că nu trebuie să vă chinuiți cu dalta şi ciocanul, ca sculptorii din antichitate. In concluzie, prelucrarea marmurei este rentabilă şi poate deveni o rețetă de afacere profitabilă.

N-am vorbit despre culegerea şi prelucrarea lemnului din păduri, deoarece acestea sunt deja privatizate ori în fondul silvic de stat. aşa că nu le puteți atinge, decât contra cost.

Ce concluzie putem trage la acest punct? Am cunoscut câteva zeci de rețete de făcut bani prin culegerea si prelucrarea unor produse din natură. Investiția în acest domeniu este zero, dacă sunteți simplu culegător sau foarte mică, dacă deveniți achizitor şi prelucrător. Cei care aveți asemenea bogății în zonele de trai vă puteți apuca deja de treabă. Vă urez succes! Nu uitați că succesul este numai zece la sută inspirație! Restul de 90% este format din transpirație, adică din muncă tenace.

Legumicultura - izvor rapid şi puternic de bani

Dragi cititori, mai trebuie să vă amintesc faptul că alimentele sunt cele mai vândute produse? Ele îndeplinesc cerințele produsului ideal pentru vânzare: se consumă zilnic, de persoane de toate vârstele şi de ambele sexe, în cantități mereu în creştere, datorită exploziei demografice. Prin contrast, bijuteriile, electronicele, aparatele electrocasnice, autoturismele etc. se vând mai rar şi numai anumitor categorii de cumpărători.

Din rândul alimentelor, legumele şi zarzavaturile ies în evidență prin următorele caracteristici principale:

1. Cantitatea de legume si zarzavaturi consumată pe cap de locuitor creste constant. în țările civilizate, cum sperăm că este si România. Oamenii au descoperit că alimentația pe bază de legume este mult mai sănătoasă, fie ele proaspete ori conservate în diverse moduri. Ca atare, de la an la an, cererea de legume din piață creşte, asigurând venituri mari celor care le oferă la vânzare.

în mod normal, dacă cererea de legume creşte în piață, ar trebui să crească suprafețele cultivate şi cantitățile oferite spre vânzare. Din nefericire, aşa zisa reformă din

România a lovit puternic producția de legume autohtone proaspete şi conservate. De exemplu, în 1970, aveam 200.000 hectare cultivate cu legume, din care 310 hectare de sere, 1900 hectare de răsadnițe, 1500 hectare solarii. Produceam o medie de 14.145 kilograme de legume la hectar, atingând o cotă națională de aproape trei milioane de tone legume/an. Acestea se livrau proaspete sau conservate, pe piața internă şi la export. Importam foarte puține legume proaspete şi conservate, în sistem barter, din țările membre ale CAER (mai ales, din Bulgaria).

După 1989, producția românească de legume a scăzut dramatic, datorită desființării şi distrugerii serelor de stat, a spațiilor de producție de la IAS-uri şi CAP-urL precum şi a scăderii numărului de producători individuali. Concomitent, au fost distruse fabricile de prelucrare şi conservare a legumelor din inajoritatea județelor, astfel că arr ajuns să importam până şi bulion, zarzavat pentru ciorbe, castraveți murați, fasole şi mazăre verde, ghiveciuri de legume etc. *Deşi avem condiții pedoclimatic? excepționale pentru a produce legume şi zarzavaturi de bună calitate, am ajuns să importăm astfel de produse din Olanda, Italia, Turcia, Bulgaria şi alte țări.* în scurt timp după consumarea legumelor de import, românii au descoperit că ale noastre sunt mai bune, mai gustoase, mai parfumate. E şi normal să fie mai bune: sunt produse direct pe pământ roditor, cu conținut redus de calcar şi se coc natural, la un Soare potrivit. Ca atare, în ultimii ani, românii caută şi cumpără neapărat legume româneşti, chiar dacă sunt mai scumpe Aşa se face că, în acest an, tomatele româneşti au ajuns

până la 5 lei noi/kilogram (50.000 lei vechi), ca să nu mai menționez prețurile ridicate la alte legume.

Ați înțeles ce rezultă din faptul că cererea de legume româneşti este mai ridicată decât oferta? Regula comercială ne spune că, în acest caz, putem obține câştiguri sporite. Nu mai stați pe gânduri! Informați-vă despre modul de producere, conservare şi valorificare a legumelor şi zarzavaturilor, apoi treceți la producția şi vânzarea lor!

2. *Ştiți şi dumneavoastră că o reclamă insistentă determină vânzarea masivă şi cu preț ridicat a produselor.* întreaga Europă este zguduită de o revenire la culturile ecologice, revenire determinată de congrese ecologiste, dezbateri prin mass media şi alte activități. *Majoritatea vest-europenilor au fost convinşi să consume produse ecologice, chiar dacă acestea sunt mult mai scumpe.* Cei care lucrați în străinătate sau ați călătorit prin Europa de vest ați observat că *legumele ecologice se vând la prepiri de până la trei ori mai mari decât legumele stimulate artificial.* în multe cazuri, ați observat etichete de soiul - *Produs ecologic, crescut pe pământ.* De ce a apărut această precizare? Deoarece în multe țări exportatoare de legume acestea sunt crescute în bazine cu apă, în care se pun substanțe minerale iar coacerea lor se face la lumină artificială, de bec. E normal ca astfel de legume, aspectuoase dar lipsite de gust, miros, parfum şi savoare, să fie mai puțin apreciate decât cele produse pe pământ îngrăşat natural şi coapte la Soare.

Ce rezultă. în mod legic, pentru persoanele cu spirit întreprinzător? Trebuie să profităm de faptul că avem condiții pentru culturi ecologice: pământ roditor, apă

nepoluată. îngrăşăminte naturale si Soare. Trebuie să ne apucăm serios de cultura legumelor ecologice în sere, solarii şi pe câmp. Putem obține bani buni din vânzarea lor pe piața internă, dar, mai ales, la export. Putem obține bani atât din vânzarea lor în stare proaspătă, cât mai ales din transformarea lor în diverse conserve mult mai scumpe (bulion, sosuri picante, condimente, murături, ghiveciuri, amestecuri pentru ciorbe, salate, semipreparate etc). Vom mai vorbi despre această sursă de câştig la capitolul privind industria alimentară.

3. Legumele prezintă avantajul că au ciclu scurt de producție (de la o lună, la câteva lunii Aceasta înseamnă că, din momentul cultivării şi până în momentul culegerii banilor, nu trebuie să aşteptăm ani de zile, cum se întâmplă cu alte investiții. De exemplu, pentru a rentabiliza o livadă vă trebuie 4-6 ani, pentru a rentabiliza o vie, tot cam atât. Chiar şi pentru a rentabiliza un mic butic, în care vindeți diverse produse, vă trebuie mai mult de un an. Asta ca să nu amintesc cât de greu se rentabilizează investițiile din industria grea, industria textilă şi a confecțiilor, industria lemnului etc. *Cei care vă grăbiți să vedeți imediat banii în mână apucați-vă de legumicultura!* Veți avea satisfacții mari, din momentul observării primelor plan tute care au răsărit şi până la culegerea banilor din vânzarea legumelor.

4. Legumicultura necesită investiții mult mai mici decât multe alte afaceri. Din această cauză, este foarte potrivită pentru persoanele care au un capital mic de pornire. După ce faceți bani buni din legumicultura puteți aborda şi alte domenii de activitate conexe, cum ar fi floricultura,

cultura plantelor medicinale, pomicultura, viticultura, industria agroalimentară.

Cam ce investiții inițiale necesită o fermă legumicolă?

a. *Terenul potrivit, aşezat cel mai bine în luncă, cu dispunere înclinată către sud, de preferință luto-nisipos.* România dispune de astfel de terenuri în întreaga țară. Ele sunt relativ ieftine, mai ales în localitățile situate mai iieparte de marile oraşe. De exemplu, în zona mea natală, situată la vreo 60 kilometri nord de Iaşi, un hectar de pământ de luncă se vinde cu 300-500 de euro. Pomană curată, nu-i aşa? Cam cu atât se vând terenuri în majori tatea județelor țării. Cine doreşte să-şi înființeze o fermă legumicolă nu va ezita să dea chiar şi 1000 de euro pe hec tar. Tot este în câştig, deoarece terenurile agricole din ves tul Europei costă cam 12.000 euro hectarul. De unde procurați terenul? Din moştenire, dacă ați avut noroc. îl puteți cumpăra sau numai închiria, de la diverşi proprietari persoane fizice. Dacă e vorba de un teren proprietate pub lică, îl puteți lua în concesiune pe o perioadă îndelungată. *Sfatul meu e să vă cumpărau terenul, pentru a fi stăpâni incontestabili şi a evita orice neplăceri ulterioare.* O fermă mică are nevoie de 1-5 hectare, iar una medie, de maxim •0-25 de hectare.

b. *Apa necesară legumiculturii este, în majoritatea cazurilor, gratuită.* Ea poate proveni din râuri, izvoare, lacuri de acumulare, bălți şi numai ca excepție, din puțuri Iurate de dumneavoastră. Ca regulă, apa curgătoare trebuie a ..zacă" măcar o zi, să se aereze şi să se încălzească. Dacă

priviți harta țării noastre, veți constata că posedăm o bogată rețea hidrografică, care coboară radial, de la munți către şesuri. Avem, deci, lunci cu pământ bun pentru legumicultura şi apă destulă. Seceta care ne amenință din cauza schmbării globale a climei nu va seca în acest secol decât câteva pârâiaşe nesemnificative. *Ca atare, toate văile de râuri din România pot şi trebuie să devină bazine legumicole,* în acest scop, țăranii din zonele Iară tradiții în legumicultura, din partea de nord a țării, trebuie să fie instruiți. mobilizați şi ajutați să se apuce de această activitate rentabilă. Cine să facă aceasta? Dumneavoastră, persoanele care înțelegeți că legumele vor costa mai mult decât aurul şi vă lansați cu afaceri în legumicultura.

c. *Funcție de mărimea fermei legumicole, aveți nevoie de un inventar agricol variabil: maşini agricole, pentru ferme mai mari şi vite, pentru cele mai mici, o clădire pentru depozitare şi sortare, unelte specifice legu micultura.* Ferma mică se lucrează numai cu membrii de familie. O fermă legumicolă de 20-25 hectare are nevoie de circa 4 lucrători stabili şi un număr variabil de munci tori sezonieri, (funcție de ce cultivați). Nici inventarul legumicol nu costă foarte mult. Pe piața românească, există toate maşinile şi uneltele necesare, la prețuri convenabile.

d. *în fiecare an. ferma legumicolă vă cere un fond de semințe şi bulbi pentru plantare.* în primul an, va trebui să cumpărați materialul săditor de la firme de specialitate. Ulterior, vă puteți produce singuri semințele şi restul mate rialului săditor, încât să nu mai cheltuiți nici un ban. *Mai mult, puteți demara o nouă afacere profitabilă: producerea*

şi vânzarea semințelor şi bulbilor de legume ori a răsadurilor gata de plantat. Nu treceți uşor cu vederea peste această afacere! Cunosc un fost şomer care s-a îmbogățit din producerea şi vânzarea răsadurilor de legume. Inițial, le producea în balconul apartamentului său dintr-un bloc bucureştean. în prezent, este proprietarul unei ferme legumicole de vreo zece hectare, are mai mulți angajați şi câştigă foarte bine.

e. *In fine, pentru buna funcționare a fermei legumicole, vă trebuie un capital bănesc de rulaj (bani gheață).* Mărimea acestuia depinde de mărimea fermei şi de culturile pe care le practicați. El se recuperează repede, dacă produceți şi vindeți legume şi zarzavaturi timpurii. De pildă, dacă produceți şi scoateți în piață salată timpurie, ceapă şi usturoi verde, lobodă, pătrunjel de frunze, leuştean etc, vă măriți capitalul cash încă de la începutul primăverii.

Dacă puneți mâna pe un pix şi calculați cam ce investiții trebuie să faceți într-o fermă legumicolă mică, lucrată cu motocultivatorul, veți constata că aveți nevoie de maxim 10.000 de europentru tot: cumpărarea pământului, aducerea apei de irigații, procurarea inventarului legumicol şi a materialului săditor. *Continuați calculele, pe baza culturilor pe care intenționați să le faceți! Veți constata că, din primul an, vă amortizați toată investiția şi scoateți un profit bun, de cel puțin 1.000-1.500 de europe lună.* In ultima parte a acestui capitol, vă voi prezenta principalele culturi legumicole, în aşa fel încât să puteți alege cele mai rentabile dintre ele. Desigur, dacă nu sunteți

cunoscător (specialist sau măcar țăran), trebuie să vă documentați din volumele pe care vi le recomand în ultimele pagini ale cărții. Faptul că nu sunteți specialist nu trebuie să vă împiedice să abordați această afacere rentabilă. Puteți învăța și depăși specialiștii deja închistați în anumite culturi.

5. *Legumele au un mare avantaj asupra produselor alimentare cu termen de garanție, cum ar fi* prăjiturile, laptele simplu sau prelucrat (acru, iaurt etc), carnea, ciocolata, mezelurile etc. Ele nu au termen de garanție, pe care să vi-1 descopere inspectorii sanitari şi să vă amendeze. *Dacă nu pot fi vândute în întregime proaspete, aproape toate legumele pot fi prelucrate şi conservate în diverse moduri:* prin congelare, prin murare, prin transformare în paste şi bulionuri, prin extragerea sucurilor etc. *Deci. nu sunteți în pericol să păgubiți cu ceva. dacă vă asociați cu un producător de conserve din legume.* Desigur,, puteți deveni şi dumneavoastră un asemenea producător, dacă vă tăceți o mică făbricuță de prelucrare şi conservare. Utilajele necesare unei astfel de fabrici nu sunt foarte scumpe. Chiar dacă nu v-o faceți imediat, v-o puteți face după ce adunați capital din legumicultura. *Pentru început, evitați pierderile de legume proaspete prin adunarea unui portofoliu mare de clienți!* Aceasta înseamnă să mergeți pe la unitățile de alimentație publică (restaurante, hoteluri, pensiuni etc.) şi pe la aprozare, să vă prezentați ofertele şi să încheiați precontracte de vânzare pentru producția aliată încă pe teren. Când o culegeți, livrați o mare parte clienților siguri, din portofoliu şi rămâneți numai cu o cantitate mai mică, de vândut în piață, prin angrosişti sau

detailisti. După ce vă întăriți financiar, vă puteți deschide propriile unități de vânzare a legumelor, în piețe, în parcări mari, în zone de blocuri cu populație numeroasă. *In acest caz, câştigați mai mult, deoarece nu mai cedați un comision vânzătorului* (acesta este cam de 30% - 100% din prețul final al produsului).

Ce rezultă din ce ati studiat până aici, dragii mei cititori? în primul rând, rezultă că legumicultura este deosebit de rentabilă. în toate zonele tării, din primăvară si până toamna târziu. în al doilea rând, importul de legume străine fără gust şi fără calități nutritive ne demonstrează că *românii nu-şi folosesc întregul potențial legumicol.* Noi ar trebui să exportăm legume în toată Europa, deoarece ale noastre au gust şi miros plăcut, au substanțe nutritive adunate în mod natural, din îngrăşăminte biologice, din căldura şi din lumina solară. *Trebuie să lămurim cât mai multe persoane din zonele fără tradiții în legumicultura să se apuce de această afacere rentabilă.* E atât de uşor să înveți legumicultura! Eu am învățat-o pe furate, deoarece în zona mea natală nu se practica decât sporadic, cu un număr redus de legume. Această carte va ajunge în satul meu natal, prin donație către bibliotecă. Sper ca gospodarii de acolo să se documenteze şi să se mobilizeze pentru a transforma lunca Jijiei într-un mare bazin legumicol.

Sper ca volumul de față să ajungă în mâinile unor oameni inteligenți şi cu spirit de orientare, care să exploateze la maxim condițiile din zona lor de trai. De exemplu, *persoanele care locuiesc in zone cu ape termale îşi pot construi sere încălzite pe gratis. Mare avantaj!*

Cetăţenii care locuiesc în preajma unor firme care produc abur rezidual pot cumpăra acest abur la preţuri derizorii,pentru a-1 folosi în sere. Specialiştii în legumicultura apreciază că toate zonele de sud şi sud-vest ale ţării, influenţate mai puternic de căldurile tropicale şi mediteraneene, pot deveni imense bazine legumicole. *Banatul, Oltenia, Muntenia şi Dobrogea ar putea produce imense cantităţi de legume tipurii.* De ce să le importăm, plătind pe ele valută, când le putem produce noi, atât pentru consum intern, cât şi pentru export? *Spiritul gospodăresc şi dorinţa de câştig cinstit trebuie să învingă, oameni buni!* Aveţi posibilităţi la care olandezii nici nu visează. Atunci, cum se face că noi importăm tomate de la olandezi? Ignoranţa şi lenea noastră, bată-le vina!

Cam ce legume putem cultiva în fermele din România?

1. Legumele solano-fructoase cuprind tomatele. ardeii si vinetele.

a. *în ţara noastră, se cultivă mai mult de 50 de soiuri de tomate, de culoare roşie şi galbenă.* Mărimea fructelor variază de la 50-60 grame şi până la 130-150 de grame. Cultivatorul îşi alege soiul de cultură după cantitatea totală de fructe obţinute de pe o tulpină şi nu după mărimea fructelor. Desigur, alege soiul care produce cea mai mare cantitate de fructe. Mărimea fructelor are avantaje şi dezavantaje. De exemplu, soiurile cu fructe mai mici produc mai mult şi fructele rezistă bine la transport. Fructele mari sunt folosite mai ales la prelucrare, pentru transformare în bulion, sosuri picante, suc de roşii etc.

Materialul săditor se procură de la firme specializate sau de ia producători particulari serioşi. Desigur, vă puteţi produce şi singuri materialul săditor, în răsadniţe, conform instrucţiunilor din bibliografie. Cultura tomatelor româneşti a fost rentabila şi în socialism, când a transformat mulţi ţărani în milionari, este rentabilă şi acum. Necesită mai multă muncă, însă scoate bani buni.

Din punct de vedere al rapidităţii coacerii, tomatele se împart în timpurii (100-115 zile), semitimpurii (115-125 /ile) şi semitardive (125-135 de zile). Deci, în medie, în 4 luni, vă scoateţi bani din tomate. Din punct de vedere al destinaţiei, tomatele se împart în *pentru consum proaspăt, mixte* (consum şi industrializare) *pentru industrializare.* Cei care veţi aborda această cultură trebuie să vă documentaţi bine, înainte de a face primul pas. Folosiţi numai soiurile aprobate oficial, pentru a fi siguri că produsele dumneavoastră se vând!

b. *Ardeiul cuprinde varietăţi gras, gogoşar, lung şi iute. Acestea se cultivă Ia noi în aproape 50 de soiuri diferite, timpurii, semitimpurii, semitardive şi tardive.* Când alegeţi soiul, trebuie să fiţi foarte atenţi, deoarece trebuie să figureze în lista oficială de ardei admişi la cultură. Cunoaşteţi modurile de folosire a ardeilor: pentru consum proaspăt, pentru murare (în diverse combinaţii), pentru producerea „boielei" (ardeii iuţi), pentru conservare în ghiveciuri şi zarzavaturi de ciorbe, pentru conservare prin coacere şi transformare în salată etc. Dacă aveţi curiozilaiea să verificaţi cam cât costă ardeii graşi şi gogoşari de import, mai ales pe timpul iernii, înţelegeţi că şi această cultură este foarte rentabilă.

c. *Vinetele sau pătlăgelele vinete se consumă independent, ca salate (cu ceapă, cu usturoi ele.) sau în diverse conserve de legume (zacusca, ghiveci etc).* La noi, cresc circa 12 soiuri: timpurii (Drăgaica şi Andra FI), semitim-purii (Bucureştene, Danubiana, Lucia, Pana Corbului 36, Amurg, Contesa, Fabina FI, Roma) şi târzii (Viorica şi Long violet). Recoltarea fructelor durează de la începutul lunii iulie şi până la căderea primelor brume (octombrie-noiembrie). *Ca să vă daţi seama cât de rentabile sunt, luaţi aminte că vinetele produc circa 25-30 tone fructe la hectar!* La un calcul simplu, rezultă că, în cel mai rău caz, puteţi obţine un venit de minim 3.000 de euro pe lună (36.000 euro/an), de pe un hectar cultivat cu vinete. Ce înseamnă un hectar? Un teren de 100 x 100 metri pătraţi. Poate fi lucrat cu uşurinţă de numai două persoane din familie. *Asta mă face să mă întreb din ce cauză migrează unii români în ţări cu salarii de 800-1.000 de euro/lună, când ar putea câştiga dublu în propria patrie. Un singur răspuns posibil: nu cunosc posibilităţile de câştig din România.* Pământ de legumicultura e destul, avem apă din belşug. Ne mai trebuie instruire ştiinţifică, interes pentru câştig şi multă muncă. O persoană cu numai şapte clase primare se poate instrui într-un anumit soi de cultură legumicolă într-o singură zi de studiu.

Gândiţi că vorbesc din teoria citită prin cărţi? Vă înşelaţi, amicii mei. Când scriu aceste rânduri (10 octombrie 2007, seara), mai am pământ sub unghii, căci vin de la plivit grădina. Datorită timpului caid, vinetele şi ardeii din grădina noastră continuă să rodească masiv. în urmă cu doi

ani, când am cumpărat această casă, pământul din jur era complet înţelenit. L-am săpat de trei ori la cazma, l-am făcut cultivabil şi ne bucurăm de roadele lui. Câştig destul din scris, încât să pot cumpăra legumele, fructele şi florile care-mi plac din piaţă. *Din piaţă, nu pot cumpăra însă plăcerea de a le cultiva, de a ne bucura de primele flori şi de rodul produs al muncii noastre.* Am şi o pensie militară mai mare decât a majorităţii pensionarilor din România; aş putea pălăvrăgi sau trândăvi în faţa televizorului, cum fac mulţi pensionari. Eu scriu şi cultiv pomi, legume, flori, arbuşti fructiferi etc, satisfăcându-mi plăcerile creaţiei. *Cine munceşte e îndreptăţit să aibă cât mai mult.* Pe timpul studiului acestei cărţi, veţi afla cât de multe vegetale cultivăm noi numai pe 1.000 metri pătraţi de grădină şi într-o mică seră pentru plante tropicale.

2. Legumele cucurbitacee cuprind castraveţii, dovleceii, pepenii verzi, pepenii galbeni, dovlecii de plăcintă (comestibili) si dovlecii furajeri (porceşti). Nu ştiu din ce cauză, majoritatea autorilor de lucrări de specialitate uită dovlecii piâcintari şi dovlecii furajeri, când vorbesc despre cucurbitacee. Rolul economic al acestora nu poate fi neglijat, aşa cum vom vedea curând.

a. *Castraveţii se cultivă în România în circa 20 de soiuri, pe care le alegem funcţie de destinaţia pe care vrem să le-o dăm, astfel:*

-pentru salată, alegem soiuri semilungi, de cultură în câmp, cum ar fi Topaz, Magic, Select, Astrea, Corvin FI.

—pentru conservare, alegem tipul cornichon, în cultură de câmp, din soiurile Adonis, Cornichon. Obelisck, Cornibac FI, Joker FI, Mohican FI, Zita FI.

- *pentru cultura palisată,* în câmp, putem alege soiurile Levina FI, Renato FI, Premier FI, Crispina.

Castraveții se cultivă, se recoltează şi se păstrează uşor, au producții mari, fapt pentru care vă recomand să vă apucați şi de această afacere. Cei mai întreprinzători puteți cultiva şi mura castraveciori în borcane, câştigând bani suplimentari. Procurarea borcanelor şi a etichetelor de pe ele nu constituie o problemă. Borcanele se cumpără din comerț sau direct de la fabrici de sticlărie (unde sunt mai ieftine cu 30-50%) iar etichetele se tipăresc la orice tipografie din țară.

Cei care posedați sere şi solarii puteți câştiga mult mai mult, oferind la vânzare castraveciori trufanda, în timpul iernii şi primăverii. Cultura intensivă a castraveților, în solarii, vă asigură venituri sporite. *Pentru calculele dumneavoastră economice, vă indic următoarele producții medii: castraveți din cultura timpurie de câmp -15-20 tone la hectar: castraveți din cultura obişnuită de vară - 20-30 tone la hectar; castraveți cultivați în sere - 13-25 kilograme/metru pătrat.* Comparați producțiile cu prețurile din piață şi veți constata că nu puteți câştiga sub 1500 de euro/lună (deci, cam 5.000 lei noi/lună)!

b. *Dovleceii obişnuiți din țara noastră aparțin de soiurile Arlika, Fără vrej. Diamant. Opal FI. Silvia FI, Vidra 102 FI.* Aceştia au fructe alungite, ca şi castraveții, culoare albicioasă şi se recoltează pentru consum direct sau pentru conservare (industrializare). De regulă se păstrează un timp scurt după recoltare (3-4 zile). *Cei culeşi foarte fragezi dau o producție de 6-10 tone/hectar iar cei*

culeşi mai către maturitate, 20-30 tone/hectar. Perioada de fructificatie a acestor soiuri de dovlecei este scurtă, fapt pentru care se fac două culturi, una, de primăvară şi alta, de toamnă.

Printre cultivatori este apreciat un soi de dovlecel foarte lung, importat de la chinezi), din care se taie succesiv câte o bucată, pentru consum. El poate fi folosit pentru uzul propriu sau pentru vânzare.

Dovlecelul disco (patizon) are formă rotundă, de farfurioară, este de culoare albicioasă şi prezintă mai multe avantaje. Astfel, el fructifică timp îndelungat, din iunie-iulie şi până în octombrie. în al doilea rând, fructele sale se pot păstra peste iarnă, în cămări, deoarece poseda o pieliță cerată care previne evaporarea apei din ele. Pulpa acestui dovlecel are gust de carne, fapt pentru care se poate folosi la pregătirea chiftelelor. Puteți găsi seminţe pentru acest soi de dovlecel la magazinele de specialitate şi la producătorii particulari. Eu şi amicii apropiați am folosit intens acest soi de dovlecel, însă nu l-am văzut niciodată în piețe, la comercializare. Vi-1 recomandăm, deoarece este foarte productiv; puteți culege fructele lui întreaga vară şi prima parte a toamnei.

c. *Pepenele verde* se cultivă în soiuri timpurii (Sugar baby), semitimpurii (Dochița, Crimson Sweet, Fabiola FI, Odeon), semitârzii (Dăbuleni, Miniş, Lonci, Lovrin 532, Paradise Fl)şi târzii (Favorit şi Claustrita). Un soi mai aparte de pepene verde este folosit pentru prepararea dulcții. Acesta are o perioadă de vegetație mult mai lungă decât a celorlalte soiuri, fiind recoltabil abia către sfârşitul

lunii septembrie şi începutul lunii octombrie. Din el, se obține o dulceață excelentă, din care mănânc şi eu, care nu prea sufăr dulcețurile. *Am menționat acest pepene, deoarece un întreprinzător inteligent îl poate cultiva special pentru a produce din el dulceață, într-o făbricuță cât o bucătărie mai mare.* Producția de dulceață de pepene ar putea începe în octombrie şi ar putea dura câteva luni, până se epuizează stocul de pepeni, deoarece acest pepene nu se strică, la fel cu cei obişnuiți (eu am unul de anul trecut, în bună stare).

Producția minimă de pepeni obişnuiți Ia hectar este de 24-30 tone, fapt ce-i face foarte rentabili. Lucrările de întreținere sunt puține şi uşoare. Pepenii se consumă proaspeți sau murați. *Iată încă o afacere pe care o puteți face: murarea şi vânzarea pepenaşilor,* simpli sau în amestec cu alte legume (castraveți, varză, gogonele, conopidă etc).

d. *Dovleacul comestibil (de plăcintă) se cultivă în mai multe soiuri pe teritoriul țării noastre.* Nu ştiu de ce unii specialişti nu-1 menționează în lucrările de legumicultura. Aşa cum ştiți, dovleacul plăcintar se consumă fiert, copt sau în produse de patiserie (plăcinte, rulade etc). Semințele sale, bogate în uleiuri, vitamine şi substanțe nutritive, se consumă coapte (prăjite), se folosesc la fabricarea uleiului comestibil şi a unui medicament vermifug intestinal. *Producția de dovleci la hectar depăşeşte 30 de tone iar vânzarea acestora nu constituie o problemă, deoarece aceştia se păstrează bine timp îndelungat.* Pot fi vânduți la firme de patiserie şi direct la populație, pentru consum. îl recunoaşteți foarte uşor, după culoarea albă a pieliței.

• *Dovleacul porcesc (furajer)* poate fi recunoscut după culoarea portocalie-roşcată a pieliței sale, precum şi după forma mai alungită decât a dovleacului comestibil. Pulpa sa este folosită ca furaj pentru diverse animale: porci, păsări, capre etc. In vremuri de sărăcie, a fost consumat şi de oameni. Din semințele sale se extrage ulei comestibil, utilizat şi la unele produse farmaceutice. Ele se folosesc şi la producerea de nutrețuri pentru hrana păsărilor. Semințele prăjite se pot consuma la fel ca la dovleacul plăcintar. In prezent, este mai puțin cultivat, deoarece majoritatea crescătorilor de porci folosesc nutrețuri combinate pentru hrana acestora şi mai puțin nutrețuri naturale. Se mai cultivă de către țărani, pentru uz gospodăresc

In vestul Europei, există o adevărată întrecere între cultivatorii de dovleci (mai ales în Anglia şi Germania). *Vest-europenii au reuşit să obțină un hibrid de dovleac plăcintar care poate atinge 80-100 de kilograme.* Vă dați seama ce producție de pulpă şi semințe se obține de pe un hectar cultivat cu astfel de „monştri"? Am citit prin ziarele din România că unii cultivatori din vestul țării (Crişana) au adus semințe de acest soi din Germania şi au reuşit să obțină dovleci de circa 50 de kilograme. Dacă vreun astfel de cultivator citeşte această carte, este rugat să-mi trimită câteva semințe, contra cost, la adresa la care primesc corespondența: *Somali SRL, str. Iacob Negruzzi, nr. 27, sect. 1, Bucureşti.* Vă precizez că nu locuiesc la acea adresă, ci doar primesc acolo corespondența, deoarece eu trăiesc într-un sat, la o adresă pe care n-o dezvălui, pentru a nu fi deranjat din munca mea. La ce-mi trebuie semințele de

dovleac uriaş? în nici un caz, pentru a face cultură pe suprafețe mari. Pur şi simplu, vreau să le înmulțesc şi să le răspândesc gratuit printre legumicultorii români, cu scop de a-i îmboldi să se apuce de muncă aducătoare de profit.

e. *S-ar părea că nu avem prea multe de vorbit despre pepenele galben.* Cei care ați consumat această legumă, în ultimii ani, ați constatat ceva îngrijorător: pepenii galbeni au mai puțină savoare decât anterior. Ce s-a întâmplat? Legumicultorii au introdus în cultură hibrizi de import mai rezistenți la transport, dar mai puțin gustoşi. Soiurile tradiționale româneşti pot fi recunoscute după mai multe calități care lipsesc soiurilor de import: crapă la coacere, pulpa este mult mai făinoasă şi mai groasă, parfumul este mai puternic. Căutați astfel de soiuri, pe la țăranii care le-au păstrat pentru cultivat în gospodării şi luptați pentru omologarea lor! Ele vor fi mai apreciate la export, deoarece sunt net superioare calitativ soiurilor hibride cunoscute.

Soiurile cultivate în prezent sunt timpurii (Ica, Turkestan, Rogen,Templar FI, Fondant), semitimpurii (Cantalup, Ogen, Titus, Creso FI) şi semitârzii (Comoara Ungariei, Delicios). *Producția medie de pepeni galbeni este de 20-25 tone la hectar.* Valorificarea producției nu prezintă nici o greutate. Ei se consumă proaspeți, transformați în dulceață sau în componența unor prăjituri şi torturi. Ca atare, dacă vă apucați de o asemenea cultură, veți putea vinde către populație şi către firme prelucrătoare (cofetării şi fabrici de dulceață).

3. Legumele din grupa verzei (crucifere^ *Din această familie, fac parte varza de căpățână (albă, roşie şi creață), varza de Bruxelles, varza chinezească, conopida, broccoli, guliile (timpurii şi de toamnă sau caralambe), napii (comestibil şi porcesc) şi muştarul.* Deşi napii şi muştarul se vând chiar şi în supermarketuri de tip Carefour, autorii de lucrări de legumicultura nu-i menționează. Eu am adus nap comestibil din Basarabia, deoarece în zona mea natală a dispărut, în ciuda faptului că tuberculii săi sunt foarte apreciați de copii.

a. *Varza albă se cultivă în mai multe soiuri extratimpurii* (90-100 zile) *timpurii* (100-120 zile), *semitim purii* (120-149 zile), *semitârzii* (140-160 zile) şi *târzii* (160-180 zile). Varza *roşie* se cultivă în soiuri timpurii (Primero FI, Vorox FI) şi fârzie (Cap de negru). *Varza creață* are două soiuri principale: Famosa FI (timpuriu) şi Marilena (semitârziu). Lucrările de plantare şi întreținere a verzei sunt relativ simple. *Vă prezint producțiile medii pe hectar, cu scop de a vă putea face o idee cam cât se câştigă din această legumă. Varză timpurie: 20-30 tone/ha; varză de vara: 35-50 tone/ha; varză de toamnă: 40-60 tone/ha.* Comparați prețurile din piață cu producția la hectar şi vedeți dacă e mai rentabil să fiți slugi prin străinătate ori să cultivați legume în propria țară! Nu uitați că varza se vinde şi murată, în cantități foarte mari!

b. *Varza de Bruxelles se prezintă sub forma unor fructe (verzişoare) cu diametrul de 1-4 centimetri, care cresc pe o tulpină centrală.* Este foarte căutată pentru con sum în restaurante şi de către populație. *Producția medie la*

hectar este de 8-12 tone. Verzişoarele se vând pentru consumul uman iar tulpinile se pot folosi ca furaj pentru animale. *Prezintă avantajul că se poate păstra timp îndelungat:* 2-3 luni, pe tulpină şi circa 4 săptămâni, verzişoarele desprinse de pe tulpină. *Această legumă vă oferă posibilitatea să faceţi două afaceri diferite. în primul rând, puteţi produce verzişoare pentru consum.* Verificau preţurile din piaţă şi veţi constata că puteţi trăi ca nababii din cultivarea unui singur hectar! *în al doilea rând, vă puteţi specializa în produs seminţe pentru această cultură.* Calculaţi cam câţi bani puteţi scoate din seminţe, dacă obţineţi circa 500 kilograme de seminţe de pe un hectar cultivat iar pentru răsadurile noi, de cultivat, se consumă 300 grame de seminţe pentru un hectar! E rentabil, nu-i aşa?

c. *Varza chinezească este un produs nou introdus în cultură, printr-un singur hibrid timpuriu - Optiko FI.* Se plantează în perioadele 20-31 martie, pentru cultura de vară şi 15-25 august, pentru cultura de toamnă exact ca şi celelalte soiuri de varză (alb, roşie, creaţă). Se păstrează până la 2-3 luni, în depozite climatizate. Producţia medie la hectar, care vă interesează pe dumneavoastră, este de 30-40 tone. Rentabilă, nu-i aşa?

d. *Conopida se cultivă pentru inflorescenţa ei care se consumă gătită sau murată.* Plantarea şi întreţinerea ei nu ridică probleme deosebite. *Conopida timpurie de câmp se recoltează către linele lunii mm* si *dă o recoltă de circa 12-15 tone/ha. Conopida de toamnă se recoltează începând cu luna septembrie şi dă o producţie de 25-35 tone/ha.* La cultura în sere, se obţin 8-10 kilograme/metru pătrat iar în

răsadniţe, 6-8 kilograme/metru pătrat. Conopida se poate matura şi după căderea îngheţului, prin plantare în pivniţe sau în răsadniţe cu pereţi înalţi. *Verificaţi preţurile din piaţă şi comparaţi-le cu productivitatea de mai sus!* în multe cazuri, nu veţi mai găsi conopidă în piaţă, deoarece nu producem suficientă pentru consumul propriu (ca să nu mai spun nimic de export). Cererea pentru această legumă există. Cine vă opreşte să vă apucaţi de treabă şi s-o satisfaceţi? Neştiinţa? Lenea? Delăsarea? Obişnuirea cu un trai sărăcăcios? Răspunsurile vă aparţin.

e. *BroccoU este o varietate de conopidă, de la care se consumă inllorescenţa.* Aceasta este mai desfăcută decât la conopidă şi colorată diferit: verde, gălbui, violet. Se consumă sub formă de salate, supe sau prăjite. Este mai bogată în substanţe nutritive decât conopida. A fost introdusă în legumicultura românească mai recent, de import din Italia, prin câţiva hibrizi: Flash FI (semitimpuriu), Fiesta FI (timpuriu), Lucky Fi (semitimpuriu)şi Coronado FI (semitimpuriu). Primii legumiculotri care au abordai serios această legumă sunt deja bogaţi (milionari în euro).

Prixiucţia de broccoli este de circa 8-10 tone/ha, însă preţul acestei legume este foarte ridicat. Verificaţi preţul de piaţă şi veţi descoperi că puteţi trăi bine din cultivarea unui singur hectar!

f. *Guliile timpurii (guUoare) şi de toamnă (caralambă) nu sunt suficient de răspândite în România.* Din această cauză, le găsiţi mai rar în piaţă. Sunt foarte gustoase şi nutritive, atât în stare crudă, cât şi gătite. *Guliile timpurii se recoltează către finele lunii mai şi dau o pro-*

ducție de 15-20 tone/hectar. Cele de toamnă ating o producție de 30-40 tone/hectar. Nu comentez nimic. Va las pe dumneavoastră să vă faceți calculele economice.

g. *Napii, pe care mulți specialişti îi trec sub tăcere, sunt crucifere, în ciuda faptului că fac tuberculi ca şi cartoful.* Tulpinile lor nu sunt comestibile, însă tuberculii, de forme foarte ramificate, sunt dulci şi foarte hrănitori. Se înmulțesc cu mare uşurință, din coaja cu mici mugurei pe care o dăm jos la preparare şi se întind de la an la an, ca o cultură perenă. Productivitatea lor e foarte mare, însă n-o pot aprecia, deoarece eu am cultivat numai suprafețe mici, din grădina, cu scop de consum. Dacă doriți să abordați această cultură, verificați întâi prețurile în supermarket! După ce vă convingeți că napii sunt rentabili, căutați material săditor în Basarabia, prin mica publicitate sau pe Internet!

h. *Muştarul este o legumă din familia cruci ferelor cu mare importanță economică.* El se cultivă în două variante (specii): muştarul alb (Sinapis alba) cu semințe albgălbui şi muştarul negru (Brassica nigra), cu semințe brunroşietice. La ambele specii, semințele conțin circa 30% ulei comestibil. Semințele muştarului alb se folosesc pentru prepararea unui condiment (muştar) şi în industria farmaceutică, pentru producerea cataplasmelor cu muştar. Cultura muştarului este foarte restrânsă în România. Ea ar putea deveni o afacere, deoarece consumul muştarului este foarte răspândit iar necesitățile pentru industria farmaceutică sunt nesatisfăcute. în prezent, importăm muştar picant şi cataplasme cu muştar din Turcia, China şi alte țări.

4. Legumele bulbi fere (familia Liliaceae. genul Alium) cuprind următoarele: ceapa, ceapa de Eaipt. ceapa de

tuns, ceapa eşalotă. ceapa mărgăritar, usturoiul si prazul. Cine vrea să cultive aceste legume se poate documenta în detaliu. Eu vă voi da numai câteva exemple din care rezultă că şi aceste culturi sunt rentabile.

a. *Ceapa se poate cultiva în mai multe feluri, fiecare cu gradul ei de rentabilitate.*

• Ceapa *verde* ocupă terenul scurt timp, fapt pentru care se plantează înaintea altor culturi (tomate, ardei, castraveți, varză etc.). Cu alte cuvinte, obținem două recolte de pe acelaşi teren. Plantatul arpagicului pentru ceapă verde se face în luna octombrie sau martie. *Producția medie de ceapă verde este de 10-15 tone/hectar.* Calculați cam ce beneficiu rezultă, dacă firele de ceapă se leagă câte 5-10 bucăți şi de pe un hectar puteți obține circa 100.000 legături! Chiar dacă vindeți legătura cu 50 de bani, tot obțineți 50.000 lei, adică circa 15.000 euro, în numai două-trei luni.

• *Ceapa cultivată prin arpagic,* prin semănat direct sau prin răsad vă asigură o producție de 20-25 tone/hectar.

• *Cei care vreți să produceți arpagic,* care este mult mai scump, trebuie să ştiți că acesta are o productivitate de 6-7 tone/hectar.

• *Ceapa de Egipt* formează în pământ un bulb turtit, de culoare arămie, cu gust dulceag. Este rentabilă deoarece se comportă ca plantă perenă.

• *Ceapa de tuns* este folosită exclusiv pentru frunze şi se comportă ca plantă perenă. O plantați o singură dată şi tot culegeți frunze verzi.

• *Cerapa eşalotă* are mai mulți bulbi acoperiți cu o pieliță aspră, de culoare brună. Frunzele cresc direct din pământ. Se înmulțeşte pe cale vegetativă.

• *Ceapa mărgăritar* are frunze liniare şi face bulbişori mici, de culoare alb-argintie. Se comportă ca plantă perenă.

Toate soiurile de ceapă sunt rezistente la frig. fapt pentru care se pot semăna toamna şi primăvara devreme.

b. *Usturoiul se consumă verde şi uscat, se foloseşte la condimentarea multor alimente şi în industria farmaceu tică, deoarece conține fitoncide cu acțiune bactericidă.* Culturile de primăvară pot folosi soiurile Cenad şi Dărăşti. Cele de toamnă, soiurile Moldova, Ludar şi Iuris. în nordul Transilvaniei şi al Moldovei, s-a răspândit usturoiul de Egipt, soiurile Şiriu şi Bucovina. Aţi văzut aceste soiuri, la televizor, când vi s-au dat imagini de la Festivalul ustu roiului de Copălău.

Productia medie de usturoi este de 10-15 tone la hectar. Are avantajul că se păstrează bine, timp îndelungat.

c. *Prazul este răspândit neuniform pe suprafața țării, deoarece în unele zone (Moldova de nord, de pildă), nu există obiceiul de a consuma acerastă legumă.* Soiurile mai cunoscute la noi sunt Cămuş, Jolant şi Lincoln. Pro ducția medie de praz este de 25-30 tone/hectar.

5. Legumele rădăcinoase cuprind următoarele specii: morcovul, pătrunjelul, păstârnacul. telina, ridichea de lună, ridichea de vară si de iarnă, sfecla de masă (roşie), scortonera si barba caprei. Toate sunt puțin pretențioase la căldură şi la alți factori de mediu, aşa că se cultivă uşor.

a. *Morcovul este un aliment excelent,* atât în stare crudă (salate, sucuri) cât şi gătit sau în murături. Soiurile furajere sunt foarte bune pentru iepuri de casă, vaci de

lapte, tineret cabalin. Cultura morcovului este mecanizabilă, deci, uşoară.

Legumicultorii români nu mai produc suficient morcov, fapt pentru care importăm această leguma din Turcia, Italia şi alte țări. în perioada socialistă nu făceam astfel de importuri. *Lipsa morcovilor de pe piață ne spune că şi această cultură este rentabilă.* Dacă doriți să vă apucați de această cultură, să ştiți că aveți la dispoziție circa 25 de soiuri timpurii, semitimpurii, semitardive şi tardive. *Productivitatea morcovilor de vară este de 10-15 tone/hectar iar a celor de toamnă, de 25-35 tone/hectar.* Morcovii au avantajul că se pot păstra timp îndelungat, în şanțuri, silozuri, pivnițe, bordeie şi depozite industriale.

b. *Pătrunjelul se prezintă în două variante de cultură: de rădăcină şi de frunze.* Cele mai cunoscute soiuri de rădăcină sunt Felhoszu, de 15-20 centimetri lungime şi Zaharat, de 20-25 centimetri lungime. *Producția de rădăcini este de 15-25 tone/hectar.* Producția de frunze variază, dar este rentabilă. Un bătrân dintr-o comună ilfoveană îmi spunea că el şi-a făcut vilă din vânzarea „buruienilor": mărar, pătrunjel, leuştean, ştevie. îl cred, deoarece nimeni nu se tocmeşte pentru o legătură de mărar, pătrunjel sau leuştean. Banii se fac şi din lucruri aparent minore.

c. *Păstârnacul ne oferă rădăcina, ca aliment şi frun zele ca furaj verde pentru vite.* La noi în țară, se cultivă soiurile rotund, semilung şi alb lung. *Producția de rădăcini este de 35-40 tone/hectar.*

d. *Țelina de rădăcină se foloseşte în stare verde si uscată* (în compoziția concentratelor pentru supe). Mai

cunoscute la noi sunt soiurile Alabaster, Bistrița, Victoria şi Hegykoi. *Producția medie de rădăcini este de 25-30 tone/hectar.*

e. *Sfecla roşie este valoroasă pentru consum ali mentar, cât şi pentru industria coloranților naturali.* Se poate consuma crudă (salate), gătită, murată şi conservată în saramură. Se păstrează uşor, în depozite, pivnițe şi silozuri. *Producția medie este de circa 40 tone/hectar.*

f. Ridichea de lună este o legumă foarte rentabilă, din mai multe motive: are perioada scurtă de vegetație (30-45 zile), se vinde uşor (în legături), nu necesită multă muncă, se poate cultiva în mai multe perioade din an. Soiurile mai des cultivate la noi sunt: extratimpurii (35-30 zile) - Rodos, Rose şi Rotunde; timpurii (30-35 zile) - Redo, Roşii cu vârf alb, Feuer Kugel; semitimpurii (35-40 zile) - Isabell şi Scharo. *Productivitatea este de circa 8-10 tone/hectar, adică, de 15-20 de legături la metru pătrat.* Un hectar are 10.000 metri pătrați. *Calculați şi dumneavoastră cam câți bani puteți scoate din 150-200.000 de legături de ridichi de lună!* Pariez că suma vi se va părea astronomică, mai ales că în țara noastră există obiceiul de a consuma masiv acest produs.

g. *Ridichea de vară şi de iarnă.*

Cele mai cunoscute soiuri de vară (50-80 zile) sunt Dumbrăveni, Roşie de Iernut, Roze semilungi şi Bere de Munchen. Cele de iarnă, cu perioadă de vegetație de 100-200 de zile, cunosc doar soiul Negre rotunde. *Productivitatea la ridichile de vară este de 15-20 tone/liectar, adică 10-12 legături/metru pătrat. Ridiche;/ de iarnă .ninge 25-30*

tone/hectar. Ridichile de iarnă se păstrează timp îndelungat (6-7 luni).

6. Legumele cultivate pentru păstăi si capsule: fasolea de grădină, mazărea de grădină, lintea, bobul si bârnele. Mulți autori recenți trec sub tăcere lintea şi bobul, în ciuda faptului că aceste legume se cultivă încă la noi, concomitent cu importul. Lintea şi bobul de import sunt foarte scumpe, fapt pentru care ați face bine dacă v-ați apuca de cultivat aceste legume.

a. *Fasolea* se prezintă într-o mare varietate de soiuri, pentru păstăi, dar şi pentru boabe. Ştiți că se consumă gătită în diferite moduri ori se conservă, la borcane sau cutii. *Productivitatea de păstăi este de 6-8 tone/hectar la fasolea oloagă şi de 12-15 tone/hectar* la fasolea urcătoare. Producția de fasole verde (pentru păstăi) din țara noastră este insuficientă pentru consum direct şi conservare, fapt pentru care importăm încă o mare cantitate de conserve din țări îndepărtate, cum sunt China şi SUA. *Această lipsă nu vă îndeamnă să vă apucați de făcut bani din cultivarea şi conservarea fasolei?*

b. *Mazărea de grădină este o legumă deficitară în România, fapt pentru care importăm mari cantități de boabe conservate din alte țări.* Este un aliment care a intrat în obiceiurile de consum ale românilor, atât în casă, cât şi în localurile de alimentație publică (restaurante). Boabele se conservă simple sau în diferite amestecuri (cu sosuri, cu came de porc sau de vită etc). *E clar că trebuie să facem ceva pentru creşterea producției de mazăre din țara noastră?*

în lista oficială cu soiurile de mazăre admise pentru cultură, puteți găsi 24 de soiuri timpurii, semitimpurii,

semitardive şi târzii. *Producţia de păstăi este de circa 6-8 tone/hectar, din care se obţin circa 2,5-4 tone de boabe.* Verificaţi preţurile boabelor conservate din magazine! Veţi constata că şi cultura mazării verzi e rentabilă. Desigur, o puteţi vinde ca atare, pentru consum direct ori o puteţi conserva simplu, la borcane, pentru vânzare în timp îndelungat.

c. *Bobul de grădină este* necunoscut multor români, în ciuda faptului că este un aliment valoros, atât în stare verde, cât şi ca boabe uscate. Cine îl va reintroduce în legu micultura românească va câştiga o avere. Ştiţi cum arata, nu? Boabe mari, cât o unghie, dulci la gust, când se con sumă crude. Când sunt gătite, au gust asemănător cu ma zărea şi fasolea. *Productivitatea de boabe verzi este de 8-12 tone la hectar.* Preţul pe kilogram îl stabiliţi dumnea voastră, deoarece cultura bobului este aproape stinsă în România.

d. *Lintea* se mai cultivă sporadic în România şi se importă mai ales sub formă de boabe uscate. Păstăile de linte seamănă cu cele de mazăre, numai că sunt mai mici şi mai plate. La rândul lui, bobul de linte este mai mic şi mai plat decât cel de mazăre. Mă întreb de ce o legumă care se cultivă de mai mult de 2000 de ani e ca şi dispărută din România. Lintea este un aliment sănătos şi foarte valoros.

e. *Bârnele sunt legume anuale, de la care se con sumă capsulele (tecile)* în stare preparată, înainte de a ajunge la maturitate. Tecile se folosesc şi la industria con servelor iar din semințele de bame se obține un surogat de cafea. *Producţia de bame este de 3-5 tone la hectar când capsulele sunt mici şi de 8-10 tone/hectar, când tecile ajung aproape de maturitate.*

7. Deşi unii autori includ porumbul zaharat (dulce) in categoria anterioară, eu îl voi trata separat. De ce procedez astfel? Deoarece vreau să vă atrag atenţia că puteţi face o avere. în scurt timp, din porumb zaharat. Acesta se consumă fiert, la mai mult de un leu ştiuletele. Boabele lui se pot conserva în borcane, pentru consum, ca atare sau pentru garnituri la diverse mâncăruri. Vegetarienii plătesc bani buni pentru acest porumb, însă îl cumpără conservat, din importuri (mai ales, din SUA şi Mexic). Aşa se face că un kilogram de boabe conservate ajunge până la 15-20 de lei noi, adică 5-6 euro/kilogram.

Cultura acestui porumb este simplă şi mecanizată. Nu necesită lucrări speciale. *Producţia de ştiuleţi este de 45-50.000 bucăţi/liectar, adică de 8-12 tone/hectar.* Pe noi ne interesează în primul rând ştiuleţii, deoarece aceştia se vând verzi (în fază de lapte-ceară) şi fierţi, către populaţie, prin magazine sau rulote amplasate pe stradă (mai ales, în staţiunile turistice). în alte ţari, ştiuleţii sunt şi mai scumpi decât la noi. De exemplu, luna trecută, am fost într-o staţiune turistică din Grecia, unde un ştiulete de porumb zaharat fiert se vindea cu un euro (3,4 lei noi). Ce spuneţi de aceasta, oameni buni? De pe un singur hectar de porumb dulce, se pot scoate 45-50.000 lei (circa 15.000 euro), adică, mai mult decât câştigaţi într-un an întreg de muncă la stat sau la patron. Dacă scădeţi cheltuielile, tot rămâneţi cu 800 euro/lună. Puteţi cultiva mai multe hectare, cu mare câştig.

La acest produs, nu se pierde nimic. Ştiuleţii nevânduţi pot fi desfăcuţi în boabe, pentru conservare. Ame-

ricanii şi mexicanii folosesc cutii de metal pentru conservarea porumbului zaharat. Dumneavoastră puteți conserva boabele în borcan de sticlă cu capac etanş, oferindu-le la vânzare firmelor de alimentație publică şi populației. E o afacere de multe milioane. Nu mai stați pe gânduri, oameni buni!

8. Legumele verdețuri cuprind un număr mare de specii din familii botanice diferite: cicoarea de Bruxelles, salata de grădină, spanacul, loboda, sfecla de frunze, spanacul de Noua Zeelandă, țelina pentru pețioli, pătrunjelul pentru frunze, cicoarea de grădină, feniculul de Florența, cresonul de grădină şi de fântână, fetica, mărarul, cimbrul, leuşteanul şi tarhonul.

a. *Cicoarea de Bruxelles poate constitui o afacere foarte rentabilă, deoarece din rădăcinile ei se obțin andivele.* Se cultivă uşor, la fel ca morcovii. Toamna, rădăcinile se culeg exact ca morcovii, apoi se pun la forțat, tot timpul iernii şi până primăvara târziu. Forțarea se face în şanțuri, răsadnițe sau sere. Andivele (păpuşile) cresc în 20-25 de zile, la temperaturi de 15-18 grade Celsius şi în 30-35 de zile, la temperaturi de 10-12 grade Celsius. Cele produse la temperaturi mai scăzute, într-o perioadă mai lungă de timp, sunt mai gustoase şi mai rentabile financiar (se produc mai multe păpuşi).

Productivitatea andivelor este următoarea: din 350 de rădăcini puse la forțat pe un metru pătrat de pământ se obțin 30 kilograme de andive. în cazul culturilor mari, producția de andive este de 4-7 tone/hectar. Alături de andivele propriu zise (păpuşi), se obțin rădăcini si foi folosibile

la furajarea animalelor. *Andivele sunt foarte rentabile economic, deoarece au intrat în obişnuințele de consum ale populației (direct şi la restaurante), se vând la bucată şi sunt un produs deficitar pe piața românească.* Nu-mi explic din ce cauză se cultivă într-un număr redus de comune din țara noastră, aproape izolate de comunele alăturate, care ar putea să le ia exemplul. Vă recomand sa faceți o afacere din această cultură. Dacă vizitați piețele, cu mare greutate veți găsi andive şi numai la prețuri piperate.

b. *Salata de grădină este o legumă rentabilă, deoa rece se consumă tot timpul anului, direct de populație ori prin unități de alimentație publică (restaurante).* La noi, se cultivă mai multe soiuri de iarnă (Polul Nord şi Silvia), de primăvară (De Mai, Cora, Dena, Mona, De Arad) şi de vară (Great Lake, Newyork 12, Manila de Brăila). *Producția atinge 15-30 tone la hectar,* funcție de soi şi de condițiile de cultură. Are *avantajul economic că se vinde la bucată.*

c. *Spanacul se consumă direct sau conservat.* Este foarte rezistent la frig, astfel că se poate obține pe câmp, primăvara devreme. Funcție de vârsta la care se recoltează, *spanacul dă o producție de 8-20 tone/hectar.* Se vinde la kilogram, către populație sau către fabricile de conserve.

d. *Cicoarea de grădină* se cultivă pentru consum în stare crudă. Are o productivitate de circa 25-30 tone/hectar.

e. Fetica se cultivă pentru frunzele folosite la salate, alături de alte vegetale. Se vinde în pungi mici, de 100-200 de grame.

f. *Mărarul este o legumă-verdeață foarte răspândită şi foarte consumată, atât în stare verde, cât şi uscat* (pentru

murături). E rentabil economic, deoarece verdeața se vinde la legături.

g. *Cimbrul* se foloseşte pentru aromatizarea preparatelor culinare, în industria conservelor şi la prepararea murăturilor. Se cultivă prin însămânțare şi nu necesită lucrări speciale.

h. *Leuşteanul este* inclus de unii specialişti în grupa legumelor perene. Se înmulțeşte prin despicarea rădăcinilor şi prin sămânță. Frunzele sale se recoltează şi se vând tot timpul anului. începând din anul 4 de cultură, *producția se ridică la 25-30 de tone/hectar.*

i. *Tarhonul este folosit verde sau uscat, pentru aromatizarea preparatelor culinare şi conservelor.* Se cultivă la fel ca leuşteanul şi se recoltează vârfurile lăstarilor. *Producția anuală: 10-20 de tone/hectar.*

j. *Loboda* se cultivă la fel cu spanacul, în trei soiuri: verde, galbenă şi roşie. Se consumă în preparate culinare. *Producția de frunze anuală poate atinge 30-40 tone/hectar.*

k. *Sfecla de frunze sau mangoldul* este o plantă erbacee bienală. De la ea, se consumă frunzele, limbul şi pețiolul care sunt foarte cămoşi. Este rezistentă la frig. Se cultivă prin semănat direct sau prin răsad, primăvara (aprilie) sau toamna (octombrie). Se recoltează prin smulgerea frunzelor de pe colet. *Producția este de 30-50 tone/hectar.*

1. *Spanacul de Noua Zeelandă este* o erbacee anuală cu tulpini târâtoare. Se consumă la fel ca spanacul, însă este mai untos şi mai bogat în substanțe nutritive. *Producția este de 25-30 tone/hectar.*

m. *Cresonul de grădină şi de fântână* se folosesc ca salate. Nu se pot face afaceri în stil mare cu ele.

9. Legumele perene au avantajul că. odată cultivate, pot fi exploatate timp îndelungat. Majoritatea autorilor de lucrări de legumicultura nu le menționează. Le voi trece în revistă pe scurt, pentru cazul că vreun cititor ar fi interesat de abordarea vreuneia în scop de câştig.

a. *Sparanghelul* se cultivă pentru lăstarii săi comestibili. Cultura rentabilă durează 12-14 ani. Producția de lăstari estea de 3-6 tone/hectar.

b. *Reventul.* De la această legumă se folosesc pețiolii frunzelor, cu gust dulce-acrişor, pentru producerea de dulcețuri, marmelade, compoturi şi siropuri. Reventul se cultivă prin semănat direct şi prin porțiuni de rizomi. Nu cere lucrări de îngrijire. Producția anuală este de 20-40 tone de pețioli şi de 50 de tone de frunze folosibile ca furaj. Persoanele care au mici fabrici de gemuri, dulcețuri sau siropuri pot cultiva reventul ca materie primă.

c. *Măcrişul* se cultivă prin sămânță şi este rentabil 5 ani de la semănare. Producția anuală este de 20-25 tone/hectar.

d. *Ştevia* vă este cunoscută prea bine. Produce 30-40 tone de frunze la hectar. Se foloseşte în stare crudă şi în compoziția unor concentrate pentru ciorbe.

e. *Anghinarea* se cultivă pentru inflorescență, din care se consumă părțile cărnoase: receptaculul şi bracteele (solzii). Se înmulțeşte prin semințe şi lăstari înrădăcinați. Producția este de 40.000-80.000 de inflorescențe (capitule) la hectar.

f. *Cardonul* se aseamănă cu anghinarea. De la el se consumă lăstarii şi peţiolii.

10. Legume tuberculifere. La noi, se cultivă numai cartoful, de obicei în cultură mare, cu productivităţi ridicate, de circa 40 tone/hectar. Cele mai cunoscute soiuri sunt Gloria N, Ostata, Semenic, Suceava, Cosiu, Mureşan, Sonte, Manuela şi Elba. în timp, s-au impus ca zone mari cultivatoare de cartofi judeţele Suceava, Covasna, Braşov, Sibiu. Aceasta nu este însă o regulă fixă. Primii care ies pe piaţă cu cartofi noi sunt ţăranii din comuna Lungulețu, judeţul Dâmbovița. Ciudat lucru, ţăranii din comunele vecine nu le iau exemplul. *Producţia românească de cartofi este insuficientă, fapt pentru care apelăm cam prea des la importuri.* Cartofii se consumă gătiţi ori se industrializează, prin dezhidratare, pentru păstrarea foarte îndelungată. Tot secretul producţiei ridicate la cartofi se reduce la buna pregătire a solului (îngrăşământ fosfatic de păsări). Dacă locuiţi în zone cu combinate avicole, puteţi să vă apucaţi de această cultură, deoarece aveţi îngrăşământul-minune la dispoziţie. Cartofii se vând începând de la finele lunii mai (cartofi noi - trufanda) şi până toamna târziu, aducând bani în mod constant.

11. Cultivarea ciupercilor poate constitui o afacere foarte profitabilă. Ele se consumă direct de către populaţie, se folosesc în pizzerii şi restaurante, pot fi conservate prin murare sau uscare. Nimeni nu pierde de pe urma ciupercilor, fapt pentru care vom analiza puţin această cultură. Chiar de la bun început, trebuie să precizez că, *în pofida faptului că în România au apărut cultivatori individuali de*

ciuperci, acest produs continuă să se importe, atât în stare proaspătă, cât şi conservată. De ce se întâmplă aceasta? Deoarece cererea de piaţă este mai mare decât oferta. Dacă vrem să satisfacem această cerere şi să excludem importurile, care produc hemoragie de valută, trebuie să înfiinţăm cât mai multe ciupercării în România.

în România se cultivă opt soiuri de ciuperci, dintre care mai cunoscute şi răspândite sunt *agaricus* şi *pleurotus.* Se folosesc trei sisteme de cultură: clasic, semiintensiv şi intensiv. Cel mai simplu şi ieftin este sistemul clasic. Dacă, însă, vreţi să faceţi o afacere serioasă, profitabilă pe timp îndelungat, din cultura ciupercilor, trebuie să investiţi într-o ciupercărie modernă, intensivă. Funcţie de mărimea acesteia, aveţi nevoie de un capital de investit de 5.000-30.000 euro. Ciupercile sunt însă foarte rentabile (2-3 euro/kilogram), astfel că investiţia se amortizează rapid. *Luaţi în considerare şi faptul că, la cultura intensivă, se practică 4-6 cicluri de recoltare pe an!* Partea cea mai scumpă dintr-o ciupercărie este clădirea dotată cu sisteme de climatizare şi aerisire. în sistemul clasic, se folosesc clădiri deja existente şi deloc costisitoare: pivniţe, hale, grajduri dezafectate, solarii, umbrare etc.

Substratul pe care cresc ciupercile nu este deloc scump. Se folosesc paie (de grâu, de orz, de secară, de orez), rumeguş, scoarţă de copac, deşeuri celulozice, bălegar (de cal, de pasări, de porc), ipsos, nisip. *Miceliul de ciuperci (sămânţa) pe suport granulat se poate obţine de la mai multe staţiuni, odată cu instrucţiunile de cultivare. Cele mai cunoscute sunt următoarele:* Ferma (I.C.L.F.)

Mogoşoaia, str. Odăi, nr. 6, jud. Ilfov; I.C.L.F. Vidra, comuna Vidra, județul Ilfov; S.C.P.L. Işalnița, județul Dolj; AECS Sere Arad, Calea Zimandului, nr. 3. Arad; C.P.A.D.M. Brăila, str. Ancorei, nr. 17 Brăila; IPIC Făgăraş, Sos. Hurezului, nr. 2. Făgăraş, jud. Braşov; întreprinderea de sere Popeşti, jud. Ilfov; S.C.P.L. Iernut, județul Mureş; întreprinderea de sere Constanța; întreprinderea de sere Oradea, jud. Bihor; IPL Piteşti, jud. Argeş; IPL Săvineşti, jud. Neamț. Posibil ca, între timp, uncie să fi dispărut şi să fi apărut altele noi, în sistem privat. Le puteți identifica cu uşurință prin Internet, sursă din care puteți extrage şi alte informații utilizabile în cultura ciupercilor.

Modul concret de construire şi folosire a ciupercăriei este descris în bibliografie *(Nicolae Manolescu -CIUPERCILE - Cultura cupercilor agaricus şi pleurotus. Editura M.A.S.T., 2000).* Eu vă atrag numai atenția asupra următoarelor probleme economice:

a. *înainte de a construi ciupercăria, verificați bine dacă în zona dumneavoastră de activitate există consuma tori pentru ciupercile produse* (pizzerii, restaurante, maga zine, hoteluri, piețe agroalimentare etc.)!

b. *Vizitați o ciupercărie model, din cele identificate pe Internet! Luați* cu dumneavoastră şi un specialist în con strucții, pentru a „fura" modelul din ochi! La ora actuală, în România, exista câteva ciupercării foarte rentabile, care lucrează cu miceliu din import şi aprovizionează multe supermagazine cu ciuperci preambalale.

c. *Dacă nu staţi prea bine cu banii, începeți activi tatea cu o ciupercărie modestă, din cele prezentate în bi bliografie! După ce veți aduna capital, puteți construi o*

ciupercărie modernă, de mari dimensium. Important este ca, de la bun început, să fiți stăpâni pe afacerea dumneavoastră şi aceasta să renteze.

d. După ce începeți producția, formați-vă un portofoliu de clienți stabili, pentru majoritatea cantității de ciuperci pe care o scoateți în fiecare ciclu! Astfel, nu veți depinde de fluctuațiile pieței.

12. <u>în nici un tratat de legumicultura n-am găsit cultura arahidelor (alunelor de pământ).</u> Eu am văzut această cultură în micro, la un amic din comuna Pietroasele, județul Buzău şi m-a impresionat productivitatea deosebită: de pe câțiva metri pătrați de pământ, amicul meu a cules un sac de arahide. *Cam cât s-ar putea recolta de pe un hectar? Mergeți în magazine şi vedeți cât de scumpe sunt alunele de pământ!* Precis, veți ajunge la aceeaşi concluzie ca mine: cultivarea şi vânzarea lor, la magazine sau direct în piață, este rentabilă şi poate deveni o afacere bună. Concurența este ca şi inexistentă, deşi arahidele se pot cultiva în Banat, Oltenia, Muntenia şi Dobrogea. *Majoritatea arahidelor pe care le vedeți în magazine sunt din import şi asta nu e deloc bine.*

Cultura alunelor de pământ este foarte uşoară. Arahida (Arachis hypogaea) este o plantă anuală, cu tulpină de 30-35 centimetri şi flori galbene, originară din America de Sud. Se cultivă prin însămânțare simplă. Fructele comestibile se fac în pământ, din florile îngropate la 5-7 centimetri, sub formă de păstăi cu 1-4 boabe. Se cultivă primăvara şi se recoltează toamna, manual sau mecanizat. Fructele se consumă prăjite şi sărate sau sub formă de

halva şi alte produse de cofetărie.. Din ele, se pot extrage şi ulei sau unt de arahide, deoarece conţin 42-59% grăsimi vegetale şi numai 20-34% substanţe proteice. Dacă n-aş fi un scriitor de succes, m-aş apuca de această cultură, ca şi de cea a porumbului zaharat. *Dumneavoastră ce părere aveţi?* Investiţia este foarte mică: pământ şi seminţe. Pământ avem destul iar seminţele şi instrucţiunile de folosire le puteţi procura de la producătorii particulari care au abordat deja această cultură (îi găsiţi pe Internet).

13. Deşi floarea soarelui de seminţe nu este o leguma, mă „leg" de ea în acest capitol, datorită faptului că este foarte rentabilă. Dacă mergeţi prin magazine, veţi găsi seminţe de floarea soarelui de proastă calitate (din cele destinate industrializării), prăjite şi oferite la vânzare, la kilogram sau în pungi preambalate. Ca situaţia să fie şi mai jignitoare pentru noi, o mare parte din seminţele preambalate sunt din Bulgaria şi Turcia. Aceste seminţe, poreclite bomboane agricole, au intrat în consumul obişnuit al românilor, la meciuri şi alte activităţi, fapt pentru care putem face o afacere cu adevăratele seminţe de consum direct.

Floarea soarelui pentru consum direct are pălăria nare şi seminţe mari, alungite, de culoare albă sau pătată (alb cu cenuşiu). Dacă vreţi să faceţi o afacere în stil mare cu acest produs, trebuie să semănaţi un teren mare (de la un hectar în sus). De regulă, veţi recolta cam 15 tone de seminţe/hectar (poate şi mai mult). Acestea se prăjesc într-o tobă rotativă simplă, împreună cu sare. După aceasta, se preambalează la o instalaţie simplă, de porţionat şi ambalat, în pliculeţe de mărime variabilă (100 de grame, 200 de grame etc). Acestea se vând en gross, către maga-

zinele agro-alimentare. Desigur, puteţi vinde şi la kilogram, în pieţe şi oboare, însă câştigul este mai mic.

14. Nici porumbul de floricele nu este o legumă, dar îl abordez pentru că este foarte rentabil şi această carte nu conţine culturi cerealiere. Puteţi trăi excelent dintr-un hectar cultivat cu porumb de floricele. îl puteţi vinde la kilogram, la punguţe de câteva sute de grame sau ca floricele gata făcute. Instalaţia de făcut floricele este ieftină şi se găseşte în comerţ. Nu neglijaţi şi această afacere!

Dragi amici cititori, am terminat de trecut în revistă posibilităţile de câştig din legumicultura. v-am prezentat succint diferite legume si alte plante, cu următoarele scopuri:

1. *Să vă faceţi o părere despre rentabilitatea celor câteva zeci de produse.*

2. *Să vă selecţionau, măcar pentru studiu, două-trei produse din care aţi putea face* o *afacere rentabilă.* După ce le studiaţi şi le testaţi, nu veţi mai avea nevoie de sfaturile mele, deoarece banii câştigaţi vă vor învăţa ce trebuie să faceţi în continuare.

3. *Am vrut să vă atenţionez că naţiunea română nu-şi produce legumele necesare consumului, fapt pentru care apelează la importuri costisitoare, în valută.* Dumneavoastră puteţi suplini această lipsă şi elimina importurile de legume proaspete ori conservate. într-un alt capitol, veţi învăţa să conservaţi legume, pentru vânzare, dacă nu cumva ştiţi deja.

4. *Am scris acest capitol cu gândul la mai multe categorii de persoane. în primul rând,* m-am gândit la săracii din România, cu salarii şi pensii amărâte, care ar

putea câştiga câteva sute de lei pe lună în plus, din mica cultură de legume (în grădină, pe câțiva ari). *în al doilea rând.* m-am gândit la românii care trudesc în străinătate, pentru 700-1000 de euro pe lună, dacă nu şi mai puțin. Mulți dintre ei ar putea câştiga sume mult mai mari, din cultura legumelor pe pământurile natale, pe care le-au părăsit în grija bătrânilor. *în fine, m-am gândit la afaceri în stil mare în legumicultura,* pe care le puteți face cei care dispuneți de un capital ceva mai mărişor de pornire (20.000-50.000 euro). Persoanele din această categorie pot lucra mecanizat, ferme legumicole de 20-25 de hectare şi mai mari, obținând profituri uriaşe. Nu fac propagandă în necunoştință de cauză. Am un amic acționar la o fermă de legumicultura din județul Călăraşi şi ştiu cum merg treburile. Dacă ajungeți patron sau acționar la o mare ferma legumicolă, cu culturi diversificate, vă veți scălda în bani. Oamenii cumpără şi consumă din ce în ce mai multe legume proaspete şi conservate. Dumneavoastră le puteți satisface cererea, câştigând din ce în ce mai mult, pe măsură ce vă extindeți afacerea.

Vă urez mari succese şi în acest tip de afaceri!

Florile miros a bani

• Mirosul majorității florilor din România este depăşit de un miros pe care inițiații îl simt foarte uşor: mirosul unor mari sume de bani care se câştigă din ele. *De ce se vând atât de multe flori în România, încât apelăm la importuri masive? Iată câteva cauze:*

a. *Românii sunt educați de mici să ofere flori în cele mai diverse ocazii de viață:* la educatoare şi profe soare, la mame şi colege (de 8 Martie), la zile onomastice, la medici, la funcționare, la amicii vizitați, la înmormântări, la nunți, la botezuri, la iubite şi soții etc. în fiecare zi, mii de tone de flori se cumpără şi se oferă în dar.

b. *în ultimii ani, s-a impus moda florilor la ghivece, de la cele mai mici şi până la cele mai mari.* Acestea sunt păstrate în case, pentru frumusețe, sunt dăruite cu diverse ocazii (exemplificate mai sus) ori sunt folosite pentru amenajarea sediilor unor firme de prestigiu.

c. *O mare cantitate de flori este folosită de primării* pentru înfrumusețarea oraşelor şi comunelor.

d. *Majoritatea firmelor de anumite profiluri (hoteluri, şcoli private, pensiuni, restaurante etc.) şi-au tăcut un titlu de onoare din crearea unor grădini florale în jurul imobilelor lor.*

Consumul floral din România are tendințe de creștere, pe măsură ce oamenii se civilizează si se îmbogățesc. Ca atare, consumul de astăzi este de câteva ori mai mic decât cel de peste zece ani, când România va deveni o adevărată grădină înfloritoare şi roditoare. *Această tendință trebuie să ne pună pe gânduri.* Dacă mergem în piața en gross de flori, vom constata că, în fiecare zi, se importă zeci de tone de flori din Olanda şi țările asiatice. Ce vom face în viitor, când cererea de flori va creşte? Vom importa şi mai multe, plătindu-le în valută şi sărăcind națiunea? Nu, amicii mei. *Ne vom mobiliza pentru a produce majoritatea florilor în fermele şi serele noastre.* Până şi cele mai pretențioase dintre ele, orhideele de pildă, pot fi produse în România. Nu vorbesc în necunoştință de cauză. Soția mea are circa 100 de specii de flori de ghiveci şi încă vreo 50, de grădină. A reuşit să înmulțească până şi un soi splendid de orhidee, care îşi păstrează inflorescența în formă de cupe marmorate mai mult de o lună. *Putem şi vom face!*

Majoritatea florilor sunt rentabile. O cunoştință de-a mea a făcut case celor trei feciori numai din vânzarea zambilelor, narciselor şi crinilor.Vă vine a crede? *Ferma de flori la ghiveci ori pentru tăiat este o afacere foarte rentabilă, fapt pentru care vom discuta puțin despre ea.* Posed o bibliotecă foarte bogată în acest domeniu, datorită pasiunii nevestei pentru floricultură.

In primul rând, observăm că floricultura ne permite desfăşurarea următoarelor afaceri pe picior mare:

a. *Producerea şi vânzarea materialului săditor:* semințe, bulbi, rizomi, butaşi. Dacă treceți prin supermarketuri şi verificați cam cât costă bulbii, rizomii şi butaşii anumitor flori, începeți să-mi dați dreptate. De exemplu, astăzi am primit o ofertă de la o firmă cu acest profil, din care spicuiesc următoarele prețuri: trandafir Tricolor - 113, 75 lei; trandafir Osiria - 82,99 lei; trandafir Rumba - 72, 99 lei; clematită Mix - 111,99 lei; lonicera (mâna Maicii Domnului) - 32, 49 lei; arțar japonez - 81, 25 lei; liliac pitic - 81,25 lei; camelie - 56,99 lei; un bulb de iris - 32,49 lei; muşcată Mix - 33,99 lei; etc. Aveți ceva de comentat? Calculați cam câte produse de acest tip vinde firma într-un an şi veți afla profitabilitatea!

b. Producerea şi vânzarea florilor tăiate, en gross sau en detail, este activitatea cea mai obişnuită şi aduce bani în fiecare zi, din primăvară şi până în iarnă.

c. Producerea şi vânzarea florilor şi arbuştilor ornamentali la ghivece este, de asemenea, o activitate rentabilă tot anul.

d. Operațiunile de amenajare a unor grădini cu flori şi arbuşti ornamentali, la comandă, sunt foarte bine plătite. La fel de bine plătite sunt operațiunile de întreținere a unor grădini sau a florilor din sediile unor firme.

Floricultura necesită terenuri mult mai mici şi utilaje mai puțin scumpe decât legumicultura. O fermă floricolă de supraviețuire, de numai câțiva ari, se poate lucra cu unelte manuale. O fermă floricolă puternică, de 1-5 hectare, poate fi lucrată cu motocultivatoare. Cei care beneficiați de ape termale, abur rezidual sau combustibil ieftin puteți construi sere pentru producția din sezonul rece.

Florile despre care vom vorbi în acest capitol se pot înmulți prin semințe, bulbi, rizomi, butaşi. Uşurința şi

rapiditatea înmulțirii asigură un grad ridicat de rentabilitate al florilor. De exemplu, leandrul este foarte rentabil, deoarece butaşii săi înrădăcinează rapid, producând noi plante vandabile; o tufă de leandru se vinde, în mod obişnuit, cu circa 100 de lei, însă anumite specii (galben banan) ajung şi până la 300 lei. Dimpotrivă, gloxinia este o floare mai delicată, deoarece înrădăcinarea frunzelor şi transformarea lor în plantă e o operațiune gingaşă, care durează mai mult timp.

Persoanele care intenționează să se apuce de floricultură au la dispoziție un material documentar vast şi detaliat, încât să poată însuşi floricultura de la A la Z. Adică, de la pregătirea terenului şi a materialului săditor şi până la vânzarea florilor sau arbuştilor ornamentali. Eu vă voi prezenta numai câteva exemple din care rezultă cât de rentabile sunt diverse tipuri de afaceri cu flori.

1. Producerea şi vânzarea florilor tăiate aduc bani în mod ritimic. tot timpul anului, dacă beneficiem şi de o seră. Investiția în seră nu este prea mare (circa 10.000-20.000 euro) şi se amortizează încă din primul an de activitate. Cele mai vandabile flori tăiate sunt următoarele:

a. *Trandafirul* este menționat cu 4357 de ani în urmă, într-o tăbliță de lut din Akkad (Mesopotamia); el era însă în cultură cu mult timp înainte, în podişul iranian şi în Kurdistan. Trandafirul cunoaşte peste 200 de specii şi 20.000 de soiuri de cultură, de culori variate: alb, roşu. roz. grena, galben, mov, portocaliu, galben-roşietic etc. Unele specii sunt folosite pentru producerea dulcețiii, altele, pcn-

tru obținerea de uleiuri (parfumuri), însă majoritatea au rol pur decorativ. Vestita *Valea trandafirilor* din Bulgaria, unde se produc'imense cantități de trandafir pentru parfum, are condiții pedoclimatice asemănătoare celor din Dobrogea. *Dacă vreun întreprinzător român este interesat să pună pe picioare o fabrică de parfum de trandafir, trebuie doar să achiziționeze un teren potrivit din Dobrogea, unde pământul este foarte ieftin şi să procure material săditor din Bulgaria.* Aceasta ar fi o afacere pe picior mare, deoarece parfumurile naturale sunt tot mai apreciate față de parfumurile de sinteză.

Trandafirii nobili, întâlniți în comerț, sunt altoiți pe măceş, deoarece acesta are rădăcina viguroasă. Soiurile româneşti se pot înmulți şi prin butaşi, sub borcane, în timpul verii. Soiurile comerciale de trandafiri cresc în tufă formată din 3-5 ramuri şi înfloresc de 3-5 ori pe an (deci, 9-25 de fire de trandafir/an). Calculați cam ce producție puteți obține din plantarea cu trandafiri a unei suprafețe de 10 ari (1000 metri pătrau), d'"':ă pe un metru pătrat se pot cultiva 2-3 tufe de trandafir, iar fiecare tufă produce o medie de 15 flori vandabile pe an! în cel mai rău caz, obțineți circa 30.000 de trandafiri pentru vânzare. Înmulțiți această cifră cu prețul firului de trandafir din zona dumneavoastră de trai şi veți afla ce câştig puteți obține! în mod sigur, este mult mai mare decât salariul mediu pe economie.

b. *Crizantema sau floarea de aur,* denumire derivată de la cuvintele greceşti *chrysos (aur)* şi *anthos (floare)* are o rentabilitate economică deosebită. O cunoştință de-a mea din Sinteşti (Ilfov) cultivă un hectar de crizanteme pe an şi

îşi umple buzunarele cu bani, în fiecare toamnă. Munca la întreţinerea lor este foarte uşoară, astfel că poate fi făcută de copii, bătrâni şi femei. Floarea cunoaşte circa 150 de specii colorate diferit: alb, roşu, mov, arămiu, galben, grena, crem. Strămoşul crizantemei a venit în Europa din China antică, ţară în care se cultiva pentru consum şi înfrumuseţare. Şi în prezent, anumite soiuri de crizanteme se folosesc în bucătăria chineză şi japoneză, la prepararea unor salate.

Vă sugerez să vă faceţi un calcul de rentabilitate a acestei culturi, pornind de la următoarele date: un hectar are 10.000 metri pătraţi iar pe un metru pătrat încap 20-25 de fire de crizantemă. Preţul florilor variază de la zonă la zonă, fapt pentru care trebuie să-1 luaţi pe cel din piaţa en gross în care vreţi să vindeţi.

c. *Luleaua,* cunoscută ca floare naţională a Olandei, este originară din Orient (Afganistan, Pakistan, Iran). Turcii au adus-o în Europa, unde a ajuns să fie cultivată intens, sub denumirea de Tulipa L. Denumirea românească provine din limba turcă (laleli - o specie de tulipa). La noi în ţară creşte sălbatic, în trei specii: laleaua de pădure, laleaua pestriţă (bibilica) şi Tulipa hungarica, o lalea cu flori galbene. *Cultura soiurilor selecţionate, in sere, grădini şi în câmp (ferme) este foarte rentabilă.* Se cultivă circa 120 de soiuri, din 16 grupe diferite, din care mai cunoscute sunt: lalele simple timpurii, lalele duble timpurii, lalele Darwin, lalele Darwin hibrizi, lalele Mendel, lalele Triumph, lalele Papagal, lalele cu flori de crin.

Cultura este foarte uşoară, încât o pot face şi copiii. Bulbii se pun în pământ la finele lunii septembrie şi

începutul lui octombrie. Ei rezistă foarte bine peste iarnă, răsar şi înfloresc primăvara. Pentru a forţa înflorirea mai timpurie, în martie, straturile de lalele se acoperă cu folii de polietilenă sau cu un toc de ramă de răsadniţă. Lalelele de seră se pot cultiva tot timpul anului, aprovizionând ritmic piaţa. Investiţiile iniţiale într-o fermă de lalele se amortizează rapid din vânzarea florilor şi bulbilor de rod. Ştiţi cum să vă faceţi calculul de rentabilitate a unei sere sau ferme de lalele, aşa că nu mai insist.

d. Crinii *se cultivă de circa 5.000 de ani.* Iniţial, erau folosiţi şi ca plantă medicinală (se făceau cataplasme din bulbi sfărâmaţi). Se cunosc multe specii care diferă între ele prin forma şi culoarea florilor, precum şi prin parfum. Crinul alb (Lilium candidum) şi crinul regal (Lilium regale Wilson) sunt cei mai apreciaţi în cultură.

Crinul alb se dezvoltă dintr-un bulb ovoidal care iernează afară. Tulpina poate atinge 80-100 centimetri. Florile albe sunt grupate într-un racem cu circa 20 de cupe. *Crinul regal* e un pic mai sensibil la ger, necesitând protecţie în iernile grele (acoperire cu folie). Tulpina floriferă, de 90-100 centimetri, conţine 3-5 „clopoţei" sau pâlnii cu diametrul de până la 15 centimetri, de culoare albă, stropite cu galben în interior. Ambele soiuri au un parfum caracteristic, foarte puternic.

Crinul vărgat (tigrat), originar din Orient, are un bulb solzos şi tulpină de până la 150 centimetri. Florile, în număr de 15-20, sunt grupate în vârful tulpinii şi au culoare roşie-portocalie în exterior. La subsuoara frunzelor acestui crin apar câte doi bulbili prin care se poate înmulţi.

Lilium Speciosum Thunb este originar din Coreea. Are un bulb voluminos în pământ, tulpină de 60-70 cm şi poartă în vârf 10-12 flori alb-roze, punctate cu carmin.

Lilium martagor L, originar din Europa, creşte şi sălbatic, la noi în țară. Face flori purpurii, grupate în inflorescențe cu până la 20 de cupe.

Crinii se înmulțesc uşor şi variat, prin despărțirea bulbilor, prin bulbili aerieni, prin frunzele solzoase ale bulbilor, prin butaşi de frunze şi prin semințe. Aceste operații asigură materialul săditor pentru anii următori de cultură.

e. *Zambila , Hyacintus orientalis.* îşi trage numele de la cuvântul grecesc *hyakintos-giuvaer.* Genul conține mai mult de 30 de specii sălbatice şi cultivate, cu flori sim ple sau duble, de culoare alb, roz, albastru, roşu, galben şi violet.Cei interesați puteți obține şi soiuri bicolore, printr-un procedeu simplu: despicați bulbii zambilelor colorate diferit şi le uniți, apoi le plantați. Aceştia concresc şi pro duc flori bicolore. Cum astfel de flori sunt mai puțin cunoscute la noi, *puteți face o afacere cu zambila bicoloră.* Toate soiurile au un parfum discret, foarte plăcut.

Cultura zambilei este foarte simplă. Bulbii plantați în pământ produc flori 3-4 ani şi fac bulbili de înmulțire. După aceasta, bulbii se scot şi se replantează, toamna, deoarece sunt rezistenți la ger.

f. *Gladiola* îşi trage numele de la cuvântul latinesc *gladiolus-săbiuță,* deoarece frunzele ei au această formă. în antichitate, era folosită, de romani şi greci, ca talisman şi pentru calmarea durerilor de dinți. în prezent, s-a desco perit că este foarte bogată în vitamina C. Se cunosc mai

mult de 250 de specii spontane şi cultivate. Este o plantă semirustică şi perenă, mai pretențioasă la frig. Iama, tuberobulbii ei se scot din pământ şi se păstrează în pivnițe, în anumite condiții de umiditate şi căldură.

Florile gladiolei, simple sau involte, sunt fixate la capătul tijei florale şi pot avea diverse culori: alb, roz, roşu, albastru şi violet. După trecerea florilor, partea aeriană a plantei începe să se usuce. în acest moment, se scot din pământ tuberobulbii şi tuberobulbilii de înmulțire. Aceste „cerpe" sunt sortate, uscate şi puse la păstrare peste iarnă, la temperaturi de 8-10 grade Celsius. Plantatul se face eşalonat, din aprilie şi până în iulie, la interval de 15 zile, pentru a avea flori o perioadă mai îndelungată. *Pe un metru pătrat de pământ se plantează circa 20 de cepe, astfel că e uşor să vă faceți calculul economic.*

g. *Dalia este originară din Mexic şi a fost importată în Europa (Spania)abia în secolul al 18-lea.* Atunci, a şi primit denumirea *Dahlia Cav,* în cinstea naturalistului Andre Dahl. Denumirea populară românească - gherghină. Este o plantă perenă, semirustică, cu înflorire bogată. Creşte bine în zonele de deal şi de munte. Cunoaşte soiuri înalte şi pitice, de culoare alb, galben, roşu, violet. înfloreşte târziu, în august-octombrie. Cele 3000 de soiuri existente aparțin de 5 mari grupe: dalia cactus şi semicactus, dalia decorativă, dalia pompon, dalia mignon şi dalia anemone.

Rădăcina daliei este tuberizată şi serveşte la cea mai simplă metodă de înmulțire (despărțirea tufei). Se mai înmulțeşte prin semințe, butaşi şi altoire. Toamna, rădă-

cinile daliei se scot şi se păstrează peste iarnă în pivniţe sau magazii.

h. *Cârciumăresele* sunt plante deocrative, înalte sau pitice, de culori diferite: alb, carmin, portocaliu, roz şi galben. Se înmulţesc prin seminţe. Nu sunt pretenţioase la condiţii de sol şi climă. Produc inflorescenţe bogate.

i. *Garoafa Chabaud,* pe care o întâlniţi mai frecvent în comerţ, se cultivă în grădini şi sere, pentru flori tăiate. Plantele ating înălţimea de 40-50 cm, purtând flori simple sau involte, de diferite culori (alb, roşu, roz, galben etc). Se cultivă prin seminţe, în februarie-martie şi ajunge la maturitate după 5 luni. Desigur, în sere, se cultivă tot timpul anului. *Puteţi calcula productivitatea pornind de la faptul că, pe un metru pătrat, se cultivă 15-20 de flori.*

Garoafa chinezească are dimensiuni mai mici decât garoafa Chabaud, cu flori simple sau involte dar nemirositoare. Se cultivă ca şi precedenta.

Garotiţa de grădină este o plantă perenă, rustică, rezistentă la geruri mari, plăcut mirositoare. Florile ei sunt însă de dimensiuni mici, fapt pentru care se vinde în buchete. Nu este deloc pretenţioasă la condiţii climatice şi de sol. Se înmulţeşte cu rapiditate, prin rădăcini ca nişte stoloni, acoperind terenuri întinse, ca un muşchi mai înalt. Este verde din primăvară până în toamnă, însă înfloreşte o singură dată, către mijlocul verii.

j. *Florile de paie sau imortelele* sunt găsite mai rar în comerţ, însă sunt folosite la diverse aranjamente florale. Se seamănă direct în strat, în luna mai, în locuri însorite, Se taie înainte de desfacerea completă a inflorescenţelor şi se usucă, pentru comericalizare ulterioară.

k. *Irisul sau stânjenelul* este decorativ prin forma şi coloritul frunzelor, cât şi prin florile de culoare violet, alb, galben, albastru deschis şi bicolor (galben cu mov, galben cu grena, bleu cu alb). Irişii se înmulţesc prin rizomi şi numai la unele soiuri, prin bulbi. Preferă soluri nisipoase şi însorite. *Productivitatea se poate calcula pornind de la faptul că pe un metru pătrat de pământ cresc 20-25 de plante.* Irisul rămâne în acelaşi loc 4 ani, după care se scot rizomii şi se mută.

l. *Narcisa* are flori viu colorate, în nuanţe de alb şi galben şi parfumate. înfloreşte în aprilie. Se cunosc multe soiuri sălbatice şi de cultură. înmulţirea se face prin bulbi în formă de pară şi prin bulbili. Se plantează în septembrie-octombrie, *circa 30 de bulbi la metrul pătrat* de pământ. Cultura ţine 3-4 ani, apoi se schimbă locul, deoarece bulbii se îndesesc şi produc flori mai mici.

m. *Tuberoza sau chiparoasa* este originară din Mexic, unde se comportă ca plantă perena. La noi este semirustică, fapt pentru care, în timpul iernii, bulbii se scot şi se păstrează în pivniţe sau magazii. Planta are tije cu numeroase flori puternic mirositoare, colorate în alb-roz. De regulă, se recoltează în august-septembrie, însă metodele de forţare şi serele ne permit s-o producem şi mai rapid. Tăiate şi puse în apă, florile ţin 2-3 săptămâni şi emana un parfum deosebit de puternic. înmulţirea se face prin bulbi plantaţi direct în câmp, în aprilie. *Pe un metru pătrat de pământ încap circa 20 de plante.* Recoltarea, prin tăierea tijei, se face în momentul când se deschid 2-3 flori, apoi plantele se ţin în apă, la vânzare, 2-3 săptămâni.

n. *Bujorul obişnuit* se foloseşte ca floare tăiată, păstrată în apă, ca floare de buchet şi pentru decorarea grădinilor. Pe noi ne interesează, la acest subcapitol, producerea lui ca floare tăiată şi de buchet. înfloreşte în mai-iunie. Florile sunt colorate divers (alb, roz, roşu, bicolore) şi, de regulă, au un parfum discret. în pământ, bujorul are rădăcini cărnoase iar la suprafaţă face tufe mari. înmulţirea este simplă: se divizează tufele, rezultând noi tufe de bujori. înflorirea începe Ia 2-3 ani de la plantare şi durează 10-12 ani.

o. *Fresia este o floare plăcut mirositoare, originară din Africa.* Are bulbi mici, frunze înguste şi flori grupate câte 5-10 într-o inflorescenţă sub formă de spic. Majoritatea fresiilor din comerţ sunt soiuri hibride, de culoare alb-gălbui, roz, roşu, galben, portocaliu, albastru şi violet. Fresia se înmulţeşte prin seminţe şi prin bulbili. *Pe un metru pătrat de seră. se cultivă circa 70 de bulbi, astfel că floarea este rentabilă.* De regulă, bulbii se plantează eşalonat, pentru a obţine flori din februarie şi până în mai.

p. *Gerbera se prezintă în mai mult de 30 de specii originare din Asia.* în România, a început să se cultive abia după al doilea război mondial. Mare parte din cantităţile de gerbera pe care le vedeţi în piaţă sunt din import, fapt pentru care vă puteţi impune ca un cultivator autohton. Gerbera este o plantă vivace, cu tulpini rizomatoase. Florile sunt formate din ligule dispuse radial şi pot avea culori diverse: roşu, portocaliu, galben, roz şi violaceu. Se cultivă în regiuni cu temperaturi moderate şi nu prea bogate în apă. Planta se înmulţeşte prin seminţe sau prin despărţirea

tufelor. Creşte bine atât în seră, cât şi la câmp (în acest caz, se înveleşte în timpul iernii). Tufele de gerbera rămân active 7-8 ani. După tăiere, floarea se poate păstra până la două săptămâni.

r. *Calla este originară din Africa ecuatorială şi de sud.* Cele mai cunoscute la noi sunt cailele albe şi galben-verzui. De regulă, creşte în tufe, asigurând înmulţirea, prin pui. înmulţirea prin seminţe se practică numai pentru obţinerea de soiuri noi. Se creşte în sere cu umiditate puternica, deoarece este o floare de mlaştină.

s. *Orhideele formează cea mai mare familie a regnului vegetal deoarece cuprind 750 de genuri, circa 30.000 de specii şi zeci de mii de cultivaturi.* La noi, cresc speciile Orchis fusca, Grchis maculata, Orchis morio, Orchis purpurea. Cele văzute de dumneavoastră în comerţ sunt, în mare parte, din import şi numai un mic segment, din producţia proprie în sere. *Aţi remarcat că sunt foarte scumpe, fapt pentru care cultura lor merită să fie abordată.* Cei care doriţi, vă puteţi documenta şi aborda şi această cultură.

în acest subcapitol (1), v-am prezentat cele mai vândute flori din pieţele romaneşti. în stare tăiată. Dacă vreţi cu adevărat să faceţi bani, e imposibil ca măcar două-trei dintre ele să nu vă fi captat atenţia. *Cel mai înţelept lucru e să încercaţi culturile care v-au atras, pe suprafeţe mici, de câţiva metri pătraţi, pentru a face o probă a rentabilităţii lor.* Când calculaţi rentabilitatea, nu uitaţi faptul că vânzătorul en detail vă plăteşte numai 30-50% din valoarea de piaţă a florilor! Din această cauză, este recomandat să aveţi propria dumneavoastră florărie, încât să

luați prețul de 100%. Acest ideal poate fi atins, dacă cultivați şi vindeți mai multe sortimente de flori, încât magazinul să nu fie gol niciodată. Pentru aceasta, vă trebuie un teren mai mare (1-5 ha) şi o seră. O astfel de investiție, de circa 30.000 euro, poate fi amortizată în câteva luni de producție şi vânzare de flori. Dacă nu mă credeți, puteți verifica prețurile din piața în care intentionați să vindeți. De exemplu, în piețele bucureştene, crinii s-au vândut şi cu 15 lei noi/bucata, adică, cu circa 4 euro. Zece mii de crini, recoltabili de pe mai puțin de un hectar, vă acoperă investiția (pământ, seră, material săditor, mână de lucru, unelte). Nu insist. Eu scriu pentru oameni inteligenți, care simt imediat mirosul banilor şi se lansează exact în afacerile din care îi pot scoate rapid, în sume mari şi cât mai uşor.

2. Florile cultivate şi vândute la ghivece, către firme sau persoane fizice, sunt o importantă sursă de câştig.

Vă prezint, cu titlu de exemplu, cele mai vândute flori de ghiveci.

a. *Lalelele, zambilele şi narcisele,* despre care am vorbit anterior, se forțează şi se vând la ghiveci, în perioa dele cu cerere mare de piață: Crăciun, Anul Nou, 1 Martie (Mărțişor), 8 Martie, diverse sărbători religioase din iarnă şi începutul primăverii. Dacă veți cumpăra un astfel de ghiveci, aveți avantajul că faceti rost şi de material săditor (bulbi şi bulbili).

b. *Abutilonul (arțarul de cameră sau lanterna chi nezească)* cuprinde circa 100 de specii cu frunze persis tente, semipersistente şi caduce. *Abutilonulmegaponticum St. HUI şi Naud* se mai numeşte şi lanternă chinezească

plângătoare, datorită poziției atâmătoare a florilor colorate în roşu şi galben. *Abutilon striatum Dicks* are frunzele ca de arțar, pătate cu crem şi galben şi florile roşii-oranj, asemănătoare celor de nalbă. *Abutilon hybridum* are frunzele marmorate cu galben şi florile în formă de clopoței galbeni, oranj sau roşii.Abutilonul este o plantă de cameră, însă vara poate sta în grădină, pe terase, balcoane şi în curți interioare.

c. *Eschinatusul* se cultivă pentru frunzele şi florile sale. Frunzele cu limbul gros, ceros, verde închis sunt bordate cu purpuriu. Floarea este tubulară, roşie, cu gâtul gal ben striat.

d. *Alamanda* este o plantă lemnoasă agățătoare, spec taculoasă prin florile sale trompetiforme, de culoare galben strălucitor.

e. *Bughenvilea sau floarea de hârtie* este o plantă cățărătoare, care se cultivă pentru bracteile colorate strălu citor (roşu aprins, purpuriu, violet, alb, galben-oranj, mov, stacojiu).

f. *Calceolaria* este o plantă decorativă prin forma bizară a florilor şi coloritul lor, care variază în nuanțe de roz, roşu, galben şi tigrate.

g. *Camelia sau trandafirul japonez* este originară din Japonia, China şi Coreea. Rezistă şi peste iarnă, în grădini, în țările europene cu ierni mai blânde. Frunzişul ei este verde strălucitor iar florile au culori diferite: roz, alb, roşu, violet.

h. *Campanula (Clopoțel italian, steaua Măriei, steaua de Ia Bethleem)* este o floare mică şi pletoasă. Produce numeroase flori albe sau albastre, toată vara.

i. *Clerodendronul sau floarea norocului* este un arbust tufos. Florile parfumate, de culoare roşie, albă sau roză, sunt aşezate în buchețele compacte, terminale.

j. *Clivia* este cel mai popular crin de cameră cunoscut. Tulpinile florale, înalte de 30-60 cm, poartă în vârf inflorescențe cu 12-15 flori asemănătoare celor de crin, colorate în roşu-oranj.

k. *Datura* este un arbust înalt de până la un metru, cultivat pentru florile sale albe şi galbene, în formă de trompetă alungită, care apar în toată perioada verii şi toamnei. Florile au un parfum de miere.

1. *Violeta persană* (exacum) se prezintă ca o tufă de talie mică (25-30 cm) cu flori albastre sau albastre-violet.

m. *Cerceluşul (Fuchsia)* este deja răspândit în România. Are tulpina tufoasă şi florile de forma unor cerceluşi sau balerine, de culoare alb, roz, liliachiu, lila.

n. *Gardenia* este un arbust cu frunziş bogat în flori albe, simple sau bătute, foarte parfumate. Este deja la modă în România.

o. *Trandafirul chinezesc (hibiscus)* este un arbust de 1-2 metri, cu flori bogate, de culoare albă, roşie, violetă, roză sau oranj. Este bine răspândit în România, atât ca plantă de cameră, cât şi pentru decorarea unor birouri, sedii etc.

p. *Hoya sau floarea de ceară* are tulpină lemnoasă şi flori albe, stelate, foarte parfumate.

r. *Jasminui* este o plantă lemnoasă agățătoare, cultivată pentru frunzişul verde strălucitor şi florile sale tubulare şi parfumate.

s. *Justicia sau coroana regală* este un arbust puțin ramificat care produce flori în formă de spic voluminos, de culoare roz-violet, oranj sau galben.

ş. *Kalanchoe* este răspândită deja în România. Planta are 20-40 cm şi produce flori mici, stelate, de culoare roz, roşu, oranj, galben şi violet.

t. *Mimosa* este un arbust de 60-70 cm care produce flori roz-pal, aşezate în inflorescențe sferice.

ț. *Leandrul (nerium)* este un arbust care creşte sălbatic în țările mediteraneene. La noi, se cultivă, mai apreciate fiind soiurile galben banan, carmin şi corai. Este deja o plantă la modă în România.

u. *Pachistachis* este un arbust spectaculos prin inflorescențele sale în formă de spic. de culoare galbenă.

v. *Passiflora sau floarea pasiunii* este o plantă agățătoare, cu flori deosebit de frumoase (în formă de coroană dublă), de culoare albastră, violet, roşie. Este căutată deja în România.

x. *Muşcata* este o floare foarte răspândită în România, aşa că nu insist.

y. *Priinula* cunoaşte numeroase specii şi cultivaturi. Produce flori parfumate, de culoare albă, roză şi albastră. Este căutată în România.

w. *Azaleea sau trandafirul de munte* a intrat în moda românească, E un arbust care produce o coroană bogată,plină de flori de culoare roşie. Rezistă bine la frig, aşa că poate ierna şi afară (am şi eu o tufă).

z. *Violeta africană* vă este bine cunoscuta, din comerțul cu flori la ghivece. Cunoaşte numeroase soiuri, cu flori colorate variat: roz, roşu, albastru, violet, alb, bicolore. - *Spatifilum sau crinul păcii* este o plantă vivace, cu rizomi scurți, cultivată pentru frunzişul persistent şi florile albe.

- *Jasminul de Madagascar sau floarea de ceară* este o plantă lemnoasă, cu flori albe, cerate, parfumate.

- *Streptocarpus* este o plantă perenă cultivată pentru florile sale în formă de trompetă, de culoare violetă, roz, alb, roşu şi mov.

- *Colocazia* este cultivată pentru frumusețea frunzelor sale foarte mari.

- *Urzicuța* este la fel de populară ca muşcata. Se cultivă pentru frunzele sale colorate în cele mai neobişnuite forme de verde, roşu, galben, maron etc.

- *Ciclamenul* este o plantă de ghiveci, cu înflorire în perioada de iarnă-primăvară. Rezistă înflorită şi până la 90 de zile.

- *Crinul roşu sau amarilis* se aseamănă cu clivia (crinul de iarna). Formează 2-6 cupe (clopoței) pe o tijă centrală. în mod obişnuit, este portocaliu sau roşu. O specie mai rară are culoare albastră. Este foarte spectaculos, pe timpul înfloririi. Se înmulțește prin bulbi şi semințe.

- *Agavele* se cultivă în ghivece şi hârdaie, pentru frunzele lor mari, cărnoase.

- *Ardeiul ornamental* se cultivă pentru fructele lui colorate în portocaliu, roşu, mov sau galben.

- *Dracena* este o plantă ornamentală pentru locuri mai slab luminate. Are frunze lungi şi late, ca nişte spade, panasate în lungime cu galben.

- *Gloxinia* este o floare foarte atrăgătoare, prin inflorescențele ei în formă de clopoței colorau în alb, roz, roşu, violet şi în combinații bicolore.

- *Cactuşii* sunt foarte răspândiți şi căutați în România. Se cultivă circa 1.500 de specii şi varietăți, pentru formă, precum şi pentru flori.

- Citricii (lămâi, portocal, mandarin şi grepfruit), simpli sau altoiți, se folosesc la decorarea holurilor de hoteluri, firme, instituții.

- Ficuşii sunt deja la modă în România.

Dragi cititori, exemplele de plante ornamentale cu care puteți face afaceri bune mi-au epuizat alfabetul. Acest tip de afacere prezintă mai multe avantaje, din care enumăr:

- Florile nu se ofilesc, ca şi cele tăiate, astfel că nu înregistrați pierderi.

- Vă puteți specializa în cultura mai multor plante deodată, încât să aveți surse de venit diferite, tot timpul anului.

- Consumul de flori la ghiveci este în creştere, la instituții de stat, firme şi populație.

- Inițial, puteți verifica rentabilitatea unor culturi, aplicându-le ca pasiune, în balcon sau camere de apartament, în momentul în care ați descoperit care sunt rentabile din punctul dumneavoastră de vedere, extindeți cultura, trecând de la balcon la o seră! Vă urez succes!

3. Producerea şi vânzarea materialului săditor pentru plante şi arbuşti de grădină constituie o importantă sursă de câştig.

Materialul săditor poate fi format din semințe, răsaduri, bulbi, rizomi, cepe şi butaşi (functie de specificul fiecărei flori). Acest material se poate vinde către primării, instituții de stat, firme particulare şi populația interesată să îşi înfrumuzețeze grădinile. Vă prezint câteva exemple de material săditor rentabil, pe baza catalogului de prețuri pe care îl prezintă unele firme care fac deja astfel de afaceri.

a. Materialul săditor de primăvară, pentru parcuri publice si private (hoteluri, pensiuni, case de odihnă, spi tale particulare etc.) cuprinde o mare varietate de răsaduri: panseluțe, salvie, ochiul boului, crăițe, petunii, garofițe, canna indica, begonii, cârciumărese, condurași, creasta cocoșului, flori de piatră (portulace), gazanii, gălbenele, gura-leului, lobelii, mixandre, nemțișor, regina nopții, pe tunii, verbene, zorele, brumărele, clematite, trandafiri cățătători, nalbe de grădină, mac de California, anemone, nar cise, tuberoze, zambile, irişi (stânjenei), iucca filamentosa, gladiole, lalele etc. Oferta de flori trebuie să fie cât mai bogată, pentru a satisface dorințele clienților întregul an. De regulă, în cazul persoanelor juridice (firme, instituții, hoteluri etc), precum şi la persoanele fizice cu grădini mari (vile), *vi se cere să şi plantați materialul săditor, conform unor planuri peisagistice făcute împreună.*

b. Arbuştii ornamentali pe care firma dumneavoas tră îi poate produce, livra sau planta, către persoanele fizice si juridice interesate, cunosc o mare varietate (implicit, o mare rentabilitate).

• *Trandafirii pentru parcuri şi peisaje* cuprind trandafiri de dulceață, trandafiri de Damasc, trandafiri de Provence, trandafiri cu miros de mosc şi trandafiri albi.

• *Trandafirii acoperitori de sol* acoperă terenurile din parcuri şi grădini, previn eroziunea solului şi creaza un covor colorat. înfloresc abundent şi sunt rezistenți la ger, boli, condiții de mediu.

• *Trandafirii pentru rabate* sunt foarte eleganți. Grupa Floride sunt cei mai apreciați trandafiri decorativi de parcuri şi grădini.

• *Trandafirii de grădină* cuprind grupele Thea. hibrizi Thea, trandafirii pernețieni, trandafirii remontanți şi trandafirii cu trunchi.

• *Trandafirii urcători şi semiurcători* pot fi remontanți şi neremontanți.

• *Lianele ornamentale (arbuşti cățărători) cuprind următoarele specii cultivate:* clematite cu flori mari, clematite cu flori mici, trâmbițe (luleaua-turcului), mai multe soiuri de loniceră (caprifoi, mâna Maicii Domnului etc), glicină, viță ornamentală, iederă. Aceste liane se vând ca butaşi înrădăcinați, la prețuri foarte bune, fapt pentru care se poate face o afacere numai din producerea si comercializarea lor. *înmulțirea butaşilor se face foarte uşor şi rapid, astfel că afacerea este foarte rentabilă.*

• *Arbuştii ornamentali mai des solicitau pe piața românească sunt următorii:* buddleia, buxusul sau cimişirul, călinul sau bulgărele de zăpadă, cătina roşie, carmâz sau hur muz, deutzia, dracila, forsythia (forsițiile galbene, atât de cunoscute), gutuiul japonez (cu flori globulare, portocalii, foarte spectaculoase), hibiscus, hortensia, iasomia sau lămâița, liliacul de diferite cultivaturi, mahonia, rhododendronul, salcâmul mic, salcia mirositoare, salba moale, spireea sau cununița şi teişorul. *Şi această grupă de plante poate constitui bazele unei afaceri prospere.*

c. Coniferele ornamentale pe care le puteți produce şi vinde cuprind următoarele specii: bradul alb, bradul argintiu, molidul, pinul, laricea (zada), duglasul verde, chiparosul de baltă, tuia, arborele vieții, ienupărul, ienupărul de Virginia, chiparosul de California, tisa.

arborele ginko (din care se extrag şi medicamente). Toţi aceşti arbori sunt foarte scumpi, astfel că producerea lor este rentabilă. De exemplu, un brăduţ argintiu înalt de circa 1,5 m costă cam 800 de euro (am şi eu unul).

d. *Arborii foioşi pe care îi puteţi produce şi vinde sunt următorii:* albiţia (arborele de mătase), arborele lui Iuda, arborele cu lalele, arţari (american şi japonez), paltin, carpen, castanul roşu, cenuşarul, catalpa, glădiţa, magnolii de diverse specii, mălini ornamentali, cireşul japonez, meri ornamentali (siberian, floribunda, pumila, purpureea), mesteacăn, platan, paulovnia, sălcii (albă, plângătoare şi japoneză), salcâmul japonez, salcâmul roşu, salcâmul gal ben, stejari, tei, ulmi. Urni din arborii exemplificaţi sunt foarte căutaţi în România, de persoane fizice şi juridice: salcâmii coloraţi, arborele cu lalele, albiţia, castanul roşu, merii ornamentali. *Dacă aveţi teren şi răbdare, puteţi face o bună afacere cu ei.*

e. *Producerea şi vânzarea materialului săditor sub formă de bulbi, bulbili, rizomi şi cepe sunt rentabile pentru majoritatea florilor deja discutate:* zambile, lalele, narcise, crini, dalii, lăcrămioare (mărgăritar, amarilis etc). De regulă, bulbii, rizomii sau cepele se ambalează în pungi de plastic şi se etichetează de către firma vânzătoare. Un sin gur bulb poate depăşi preţul de 10 euro (35 lei noi) şi asta nu este nimic. In secolul 17 e.n., când tulipomania bântuia prin Olanda, cu un singur bulb de calitate se putea cumpăra o casă, o fabrică de bere sau alt imobil. Era ceva obişnuit ca, la măritarea unei fete, aceasta să primească drept dotă un singur bulb preţios. Una din casele olandeze vândute

atunci a rezistat până în zilele noastre. Pe zidul ei există o placă pe care scrie clar că a fost cumpărată cu trei bulbi de lalele.

în concluzie, producerea şi vinderea materialului săditor de flori şi arbuşti ornamentali este foarte rentabilă (seminţele sunt mai putin rentabile şi nu vi le recomand). Dacă puneţi pe picioare o firmă care şi plantează acest material săditor, la instituţii publice, firme şi particulari, chiar faceţi o afacere bună. Unele primării şi-au făcut propriile anexe pentru producerea şi plantarea de flori şi arbuşti ornamentali, însă portofoliul lor e sărac. Dumneavoastră puteţi oferi mult mai multe plante şi la mai multe primării, inclusiv la cele din comune. Da, fiecare comună trebuie să aibă un parc frumos, bine întreţinut, ca semn al civilizaţiei locuitorilor. *Vă rog să impuneţi această idee în minţile primarilor şi consilierilor din comune!*

Am putea să discutăm încă mult despre această inepuizabilă sursă de bani, floricultura. Pe lângă faptul că este rentabilă, este şi o activitate frumoasă, relaxantă (eu o fac din pasiune). *Nu cere investiţii mari, mei eforturi deosebite în producţie. Poate fi practicată cu succes de copii, adolescenţi, bătrâni (pensionari sau nu), femei.* Este o afacere de mare viitor, deoarece, odată cu îmbogăţirea şi civilizarea populaţiei româneşti, tot mai multe firme şi persoane particulare apelează la horticultori, să le amenajeze grădini. *Toate casele şi vilele care s-au ridicat şi se ridică, mai ceva decât ciupercile după ploaie, au nevoie de flori şi arbuşti ornamentali.* în următorii ani, vor avea nevoie şi de mai multe, deoarece dorinţele şi pretenţiile de frumos cresc

mereu. *La o estimă simplă, în următorii ani, vom avea nevoie de câteva milioane de arbuşti ornamentali şi de miliarde de nori. Cine să le producă şi să le ofere firmelor şi populaţiei?* Importatorii? Exclus! *Dumneavoastră, producătorii autohtoni, trebuie să vă mobilizaţi în această direcţie.* Nu o faceţi pe gratis. *Zeci şi sute de milioane de euro aşteaptă să fie câştigate din Hori, arbori şi arbuşti ornamentali.*

Plantele medicinale, izvor de sănătate, dar şi de bani

In urmă cu vreo trei ani, un amic de-al meu din Buzău, Ioan Petric, un excelent inginer de mecanică fină. autor al mai multor invenţii aflate deja în comerţ, m-a anunţat că a plantat câteva hectare cu cătină albă. în sinea mea, mi-am spus că a făcut o afacere proastă, din simplă pasiune sau din curiozitate. Când însă am aprofundat studiul cătinei, acest *ginseng românesc,* am descoperit că amicul făcuse o afacere de mare viitor. Cătina a fost introdusă în cultură de China, Rusia, SUA, Germania, Belgia, Franţa etc. Specialiştii au descoperit la acest arbust proprietăţi aproape miraculoase, pe care le vom discuta succint în acest capitol.

Ca oameni interesaţi de câştig, observăm următoarele particularităţi la plantele medicinale:

a. *Aproape toate plantele medicinale din flora spontană se pot cultiva, obţinându-se recolte foarte mari.* De exemplu, de pe un hectar de cătină se pot obţine până la 40 de tone de fructe prelucrabilc.

b. *Omul de afaceri câştigă din producerea materi alului săditor şi din frunzele, florile sau fructele prelucrabile în diverse moduri: ceaiuri, fineturi, uleiuri, siropuri.*

sucuri, vinuri, gemuri, dulceţuri etc. De exemplu, un singur butaş de afin costă între 10 şi 15 euro; e suficient să produceţi şi să vindeţi zece mii de butaşi, pentru ca firma dumneavoastră să devină foarte rentabilă. In ce priveşte produsele prelucrate, vă rog sa verificaţi la ce preţuri se vând şocata, siropul şi uleiul de cătină, pilulele de anghinare (maganghirol) ori alte asemenea produse! Veţi constata, în toate cazurile, o rentabilitate foarte ridicată.

c. *Cea mai simplă afacere cu plante medicinale constă în producerea şi vânzarea lor către firme deja specializate în prelucrare: fabrici de medicamente, firme specializate în produse naturiste, magazine de vânzare a plantelor medicinale.* Amicul meu din Buzău avea contact cu livrarea fructelor de cătină către o fabrică de medicamente din Cluj-Napoca. în farmacii şi magazine de vânzare a produselor naturiste, aţi întâlnit o firmă puternică din domeniu: *SC HOFIGAL EXPORT-IMPORTS.A., din Bucureşti, Intrarea Serelor, nr.2 A, sector 4.* Este o firmă de renume, cu activitate demnă de toată lauda, deoarece a impus multe produse naturiste româneşti în străinătate. O altă firmă, *S.C. Fructex S.A. Bacău,* s-a impus în cercetarea, cultura şi prelucrarea cătinei. în fine, *FITOTERAP1A S.A. din comuna Voluntari, judeţul Ilfov* sa specializat în leacuri mixte, din plante medicinale şi produse de stup (miere, polen, lăptişor de matcă etc). Dacă vreţi să abordaţi plantele medicinale din poziţia de colaborator a unor mari firme de medicamente şi produse cosmetice, *trebuie să vă informaţi care vă oferă cele mai bune condiţii de achiziţionare a plantelor cultivate de dumneavoastră.*

d. *Dacă dispuneţi de un capital suficient de mare, puteţi să obţineţi autorizaţii pentru prelucrarea plantelor medicinale cultivate de dumneavoastră,* sub formă de ceaiuri, siropuri, uleiuri, tincturi etc. *Pentru început, vă puteţi specializa numai în prelucrarea câtorva plante medicinale, care vă asigură cel mai mare câştig.* Pe măsură ce vă întăriţi economic şi vă adunaţi personal de specialitate (agronomi, farmacişti, biologi etc.) vă puteţi extinde afacerea, către toata ţara şi la export (cam în stilul HOFIGAL).

Ce plante medicinale puteţi cultiva şi prelucra, cu beneficii mari?

1. *Voi începe cu cătina albă, deoarece este „vedeta" ultimilor decenii, la nivel mondial.* La noi, cătina albă creşte sălbatică, pe soluri sărăcăcioase, dar bine însorite, din Oltenia, Muntenia, Dobrogea (Deltă) şi Moldova. *Are proprietăţi curative de-a dreptul miraculoase, din care exemplific:*

• Conţine de 10 ori mai multă vitamina C decât citricele.

• Depăşeşte în vitamina E orice specie pomicolă, precum şi soia, porumbul şi floarea-soarelui.

• Uleiul de cătină conţine de zece ori mai mult caroten decât morcovul şi are acţiune bactericidă şi sedativă.

• Siropul de cătină are o puternică acţiune ener-!■ i/antă, fapt pentru care a fost denumit ginsengul românesc.

• Uleiul de cătină vindecă arsurile de radiaţie şi de I lacără mai bine decât orice medicament.

• *Din cătină, se prepară o gamă largă de produse farmaceutice, cosmetice şi alimentare:* pilule, ceaiuri, tinc-

turi, uleiuri, creme, săpunuri, siropuri, sucuri, gemuri, jeleuri etc. Deci, aveți largi posibilități de a vă comercializa produsele cultivate şi recoltate.

Dacă această plantă medicinală v-a atras atenția, vă rog să studiați bibliografia, apoi să vă informați la fermele de producere a materialului săditor: *Ferma Mărăcineni, județul Argeş; S.C. Frutex S.A. Bacău; HOFIGAL -Bucureşti; Universitatea Alexandru Ioan Cuza din Iaşi; Pepiniera din corn. Tulnici, jud. Vrancea etc!* înființarea unei culturi de cătină, de câteva hectare, nu este scumpă, deoarece nu e nevoie să aveți teren în proprietate; *puteți concesiona teren degradat, foarte ieftin, de la primăriile comunale.* După ce plantația intră pe rod şi este rentabilă, vă puteți extinde cultura, cu material săditor propriu.

2. Afinul este un arbust care se cultivă cu dublu scop: ca plantă medicinală şi ca arbust fructifer, cu fructe destinate consumului în stare cruda sau prelucrată (compoturi, gemuri, dulcețuri etc). *Ca plantă medicinală, afinul oferă atât frunzele* cu efect astringent, bacteriostatic şi antidiabetic, *cât şi fructele* din care se prepară produse pentru tratarea diabetului, infecțiilor urinare, diareei, enterocolitei etc. Afinul dă producții bune în zonele deluroasae şi submontane. Se înmulțeşte, se întreține şi se culege foarte uşor, fapt pentru care cultura lui este recomandată pensionarilor, copiilor, adolescenților, femeilor.

3. Anasonul este cultivat pentru fructele sale, cu ulei volatil bogat în diverse substanțe antispastice şi stimulente ale funcțiilor pancreatice.

4. Anghinarea vă este bine cunoscută ca plantă medicinală folosită sub formă de pilule (Maganghirol) sau

ceaiuri, în tratarea afecțiunilor biliare, în caz de balonări şi l>entru hepatite cronice.

5. Amica intră în compoziția mai multor medicamente destinate tratamentului hipertensiunii arteriale, angiocolitelor, colicistitelor, laringitelor şi ale plăgilor externe.

6. Busuiocul se foloseşte atât drept condiment, în țările vest-europene, cât şi ca plantă medicinală cu acțiune multiplă (colite, diabet, acnee, furunculoză etc). Se cultivă si se întreține foarte uşor. Se poate vinde şi direct pentru populație, care îl foloseşte la ceaiuri şi ritualuri religioase.

7. Cerentelul se cultivă pentru producerea unor ceaiuri şi medicamente cu uz intestinal.

8. Chimenul se cultivă pentru rădăcină şi fructe, din care se prepară decocturi şi ulei volatil, pentru diverse afecțiuni: hemoroizi, afecțiuni gastrice, gingivite, abcese dentare, amigdalita, bronşite.

9. Din cicoare, se foloseşte rădăcina şi părțile aeriene ale plantei, ca diuretice şi coleretice.

10. Cimbrul se foloseşte drept aromatizant al unor produse alimentare şi ca plantă medicinală (antiseptic intestinal, colagog, stimulent al funcțiilor hepatice şi digestive etc). Se cultivă şi se recoltează foarte uşor.

11. Coada calului se cultivă ca plantă medicinală diuretică şi remineralizantă.

12. Coada şoricelului are o largă varietate de întrebuințări în medicină şi farmacie (expectorant, antiseptic, hemostatic etc).

13. Fructele de coriandru intră în compoziția mai multor preparate naturiste, pentru tratarea ulcerului vari-' os. hemoroizilor, anorexiei.

14. Coaja de cruşin se foloseşte direct, sub formă
de ceai, pentru afecţiuni gastro-intestinale.

15. Feniculul se cultivă pentru tratarea diabetului zaharat, bronşitelor, amigdalitelor, infecţiilor oculare, reumatismului etc.

16. Gălbenelele sunt foarte rentabile, atât pentru industria cosmetica, cât şi pentru industria farmaceutică (sedative şi cicatrizante). Nu sunt pretenţioase la condiţii pedo-climatice şi înfloresc timp îndelungat. Sunt folosite la tratarea multor boli: plăgi, arsuri, hemoroizi, eczeme, ulcer gastric şi duodenal etc.

17. Ghin tura sau gențiana acoperă un larg spectru de boli: hemoroizi, arsuri, degeraturi, eczeme, leucoree etc. Vă este foarte familiară, mai ales preparată ca violet de gențiana.

18. Conurile de hamei sunt folosite pentru prepararea unor decocturi pentru insomnie, nevroze cu anxietate, anorexie, tuberculoză etc.

19. Inul este o plantă tehnică, cultivată pentru fibre, însă semințele sale sunt folosite pentru tratarea unor afecțiuni: edeme cirotice, bronşite, constipaţii, furuncule etc.

20. Menta este una dintre cele mai cunoscute plante medicinale şi alimentare. Cultura ei e foarte simplă iar rentabilitatea, ridicată. Ca plantă medicinală, este folosită în cazuri de infecţii gastro-intestinale, dischinezii biliare, diaree, greţuri, nervozitate, urticarie etc. Extractele de mentă se folosesc la fabricarea gumei de mestecat, pastei de dinți, bomboanelor, lichiorurilor etc. Este o plantă perenă, astfel că, odată semănată, beneficiați de ea mult timp. Rezistă foarte

bine la frig, în timpul iernii. Pentru a se dezvolta bine, are nevoie de multă apă. *înțelegeți că v-o recomand ca afacere?*

21. Levăntica se cultivă pentru florile ei bogate într-un ulei volatil şi alte substanțe curative. Se foloseşte în tratarea ulcerului gastric, artritelor, bronşitelor, calcurilor renali şi biliari.

22. Florile de lumânărică sunt folosite pentru tratarea afecțiunilor cardiace cu substrat nervos şi a stărilor de anxietate.

23. Macul de câmp este emolient şi antitusiv. Cultura macului este supusă unor reglementări legale speciale, deoarece din el se extrag substanțe narcotice. Este însă o cultură rentabilă. în perioada socialistă, macul se cultiva fără restricții, deoarece nu aveam narcomani.

24. Măees"!- atât de umil în aparență, foloseşte la obținerea unor produse farmaceutice pentru tratarea avitaminozei, bronşitelor, tulburărilor de circulație periferică, calculoză renală. Din măceşe, se obțin gemuri şi marmelade foarte gustoase. Măceşul se cultivă destul de uşor, prin butaşi şi semințe luate de la măceşii din flora spontană. Dacă aveți un teren degradat, care nu poate fi folosit pentru altă cultură, plantați-1 cu măceşi! *Rentabilitatea este cu atât mai mare, cu cât produceți dumneavoastră produsul Imit (ceai, gem etc).* Am mai menționat acest subiect, într-un capitol anterior.

25. Maghiranul stimulează digestia, calmează colicile stomacale şi sistemul nervos, creşte diureza.

26. Mărişorul se foloseşte pentru obținerea unor produse antiinflamatoare şi dezinfectante renale.

27. Murul de cultură are efecte astringente. Din fructe se fac gemuri şi siropuri.

28. Muşeţelul este una dintre cele mai cunoscute şi mai folosite plante medicinale din flora spontană. Se şi poate cultiva, ridicând rentabilitatea acestei activităţi. Este folosit ca bacteriostatic, antiseptic, anestezic, antiinfiamator, dezinfectant.

29. Mustarul alb se cultivă pentru industria farmaceutică şi alimentară. Din seminţele sale, se prepară produse pentru tratarea rănilor infectate, arsurilor, eczemelor, dermatitelor, hemoroizilor, vaginitelor etc.

30. Nalba mare serveşte la tratarea bronşitelor, pneumoniilor, reumatismului.

31. Rizomii de obligeană sunt folosiţi la tratarea tulburărilor gastro intestinale.

32. Odoleanul sau valeriana se cultivă pentru rizomii şi rădăcinile din care se extrag medicamente neurosedative.

33. Din frunzele şi florile de păducel se obţin produse medicinale detoxifiante şi pentru tratarea hipertensiunii arteriale, tulburărilor neurovegetative etc.

34. Pătlagina este o plantă medicinală care creşte în stare sălbatică, însă se şi poate cultiva, deoareace este perenă, rezistentă şi se întinde rapid, pe mari suprafeţe. Este folosită în tratarea ulcerului gastroduodenal. astmului bronşic, obezităţii, gutei, ateriosclerozei, ulcerului varicos etc.

35. Pelinul se cultivă pentru obţinerea unor produse necesare la tratarea gastritelor hipoacide, hemoroizilor, edemelor renale etc. Nu este deloc pretenţios la condiţii de sol şi climă.

36. Porumbarul se poate cultiva cu scop de a obţine preparate depurative, sedative şi antiseptice.

37. Din răchitan se obţin medicamente cu acţiune antiseptică, hemostatică şi antibiotică.

38. Din frunzele de roinită se obţin produse bacteriostatice, antispastice, antiseptice şi coleretice.

39. Rostopasca este bine cunoscută de medicina populară. Creşte cu uşurinţă şi se înmulţeşte rapid, astfel că poate fi cultivată organizat. Toată planta este folosibilă la obţinerea unor produse pentru tratarea tulburărilor neurovegetative, rănilor, colicilor gastrointestinale, dischineziilor biliare etc. Se cultivă şi se înmulţeşte cu uşurinţă.

40. Din frunzele de salvie se prepară decocturi şi pastile pentru tratarea gastritelor hiperacide, ulcerului gastroduodenal, diabetului zaharat, dischineziilor biliare etc.

41. Socul se cultivă pentru florile sale folosite la obţinerea mai multor ceaiuri şi produse destinate tratării obezităţii, gastritelor, afecţiunilor renale, bronşitelor etc. Se înmulţeşte şi se recoltează cu uşurinţă. Din florile sale, se prepară şi un suc răcoritor (şocata).

42. Florile de sulfină se folosesc la prepararea unor produse contra astmului bronşic, hipertensiunii arteriale, hepatitei cronice etc.

43. Sunătoarea este o binecunoscută plantă medicinală din flora spontană care se poate cultiva, cu deosebită rentabilitate. Din sunătoare se obţin preparate (pilule, ceaiuri, siropuri etc.) pentru tratarea hepatitelor, ulcerului gastric, colitelor cronice, colecistitclor, rănilor externe.

44. Florile de tei sunt foarte folosite pentru tratarea bronşitelor, ulcerului stomacal, ulcerului varicos. hemo-

roizilor, bronşitelor, insomniilor şi stărilor de nervozitate etc. *Este bine ca fiecare sat şi comună să aibă propriile liziere sau păduri de tei.* Puieții se procură de la pepiniere specializate şi se plantează ca arbori decorativi

45. Turita mare se foloseşte pentru tratarea calculozei biliare, anorexiei şi diareei.

46. Din urzică se prepară medicamente pentru tratarea mai multor boli: dizenterie, gută, obezitate, diabet zaharat, calculoză renală, avitaminoză, anemie, reumatism, ulcer varicos etc. Este o plantă perenă, care se poate extinde foarte uşor în cultură.

47. Zmeurul este folosit deopotrivă în industria alimentară ca şi în cea farmaceutică. Ca plantă medicinală, poate fi folosit la tratarea dischineziei biliare, gastritei hiperacide şi constipațiilor. în acest scop, se folosesc frunzele.

48. Ricinul se cultivă pentru obținerea unor medicamente folosite la tratarea tractului digestiv (constipații etc).

49. Din echinaceea se obtin substanțe folosite la prepararea unor unguente pentru tratarea rănilor externe.

50. Mugurii de pin sunt folosiți la obținerea unor siropuri antitusive şi emoliente.

Ca plante medicinale, se mai folosesc hreanul, frunzele de coacăz, petalele de trandafir, lavanda, mărarul, castanele, florile de crăiţe, ardeiul iute. Aloe este o plantă medicinală deosebit de valoroasă, pentru tratarea rănilor şi ulcerului varicos, direct sau ca preparat medicinal. Seamănă cu cactusul cu multe frunze şi se poate creşte în casă, pe balcoane etc. Medicamentele produse din aloe sunt foarte scumpe.

Dragi cititori, e *imposibil ca, trecând cu ochii peste lunga listă de plante medicinale, să nu vă fi zâmbit nici una. Majoritatea sunt perene şi rustice, aşa că nu necesită decât un minim de îngrijire; cu alte cuvinte, mergeti direct la recoltare.* Dacă m-ați întreba, eu aş alege următoarele: cătina, gălbenelele, menta, aloe, socul, busuiocul, cimbrul, gențiana, hameiul, valeriana, pătlagina, rostopasca, sunătoarea, teiul, levăntica şi muşeţelul. *Dumneavoastră trebuie să alegeți însă funcție de comenzile pieței. Ca atare, înainte de a vă apuca de cultivat vreo plantă medicinală, trebuie să vă informați la beneficiari şi să faceți cu ei înțelegeri verbale, dacă nu chiar scrise (precontracte).* După ce veți deveni suficient de puternici economic, vă puteți impune pe piață cu propriile produse. De unde ştiți că nu veți inventa un nou produs medical (ceai, pilulă, sirop, tinctură etc.) cu efecte miraculoase? Dacă ştiți să colaborați cu medicii şi farinaciştii, e posibil să obțineți şi un astfel de succes. Totul e posibil. Un amic de-al meu, ofițer de trupe antichimice, a inventat un medicament împotriva cancerului mamar, din pură pasiune. Vă urez succes!

Banii mai cresc şi in pomi

Pomicultura românească are mare viitor în Uniunea Europeană. Deja, vest-europenii au descoperit că fructele româneşti sunt superioare celor din alte ţări (Italia, Spania, Turcia, Grecia, China, Argentina etc), prin parfum, gust, vitamine şi substanţe nutritive. Aceasta i-a determinat să cumpere livezi sau teren pentru plantare în ţara noastră. Deşi pe piaţă simţim un deficit de fructe româneşti, anumite ferme autohtone exportă întreaga producţie de fructe (cireşe, caise, mere.prune etc.) în Germania, Olanda, Belgia etc. O cunoştinţă de-a mea are o fermă mică, de vreo 15 hectare, cultivată cu trei soiuri de pruni (timpurii, semitimpurii şi târzii). în fiecare primăvară, după căderea florilor, un agent al unei firme olandeze se prezintă la poarta sa, puţin mai la nord de Ploieşti şi-i contractează întreaga cantitate de fructe ce se va produce. Astfel, îl scapă de grija desfacerii şi-i oferă un preţ mult mai bun, în euro.

Toate fructele româneşti sunt rentabile pe piaţa internă si la export. Vă rog să faceţi un calcul economic pentru cireşe, pornind de la următoarele cifre exacte: pe un hectar de livadă încap minim 250 de cireşi mari: productivitatea pe pom este de minim 100 kilograme de cireşe; cel mai scăzut preţ la cireşe, pe piaţa internă, a fost, anul acesta, de 1.2 euro/kilogram; pe piaţa europeană, cireşele sau vândut cu 3-5 euro/kilogram. Ce rezultă? Venitul brut pe piaţa internă este de 30.000 euro/hectar de cireşe, în timp ce pe piaţa externă este de circa trei ori mai mare. Chiar dacă rămâneţi cu un venit net de 20.000 euro/hectar, tot e bine. înseamnă un câştig de circa 5.000 lei noi/lună, dintr-o activitate care nu vă dă bătăi de cap. Şi e vorba de un singur hectar plantat cu cireşi. Alte fructe sunt şi mai rentabile.

Deşi avem condiţii ped(x:limatice excelente pentru cultura pomilor fructiferi, importăm fructe din cele mai neobişnuite ţări (China, Argentina, Turcia etc). E vorba de fructe care se fac şi la noi: mere, pere, prune, caise, gutui etc. De ce suportăm această ruşine şi această pagubă valutară? lată câteva cauze pentru care nu producem suficiente fructe măcar pentru consumul propriu, dacă nu si pentru export:

1. *Unii ţărani ignoranţi, instigaţi să distrugă tor ce înseamnă CAP sau IAS, au tăiat livezi pe rod, de piersici, migdali, pruni, meri. peri etc. ori au lăsat livezile în părăsire.* [A].stfel de fapte barbare s-au petrecut în Oltenia, Muntenia şi Dobrogea. Nu am cuvinte suficient de grele să calific această faptă. Am încremenit de durere, când am văzut livadă de meri pe rod tăiată cu drujba, în judeţul Buzău. Nu-mi venea să cred că rodnica piersicărie din comuna 23 August (lângă Olimp - Mangalia) a devenit pârloagă. Stalul socialist s-a străduit să introducă cultura migdalului, foarte rentabilă, în judeţul Ialomiţa. Ce s-a ales de cultură? în locul în care am casa, a fost o livadă de duzi folosiţi la sericicultură, l-au tăiat ignoranţii barbari. Exemplele sunt multe şi cutremurătoare.

2. După prăpădul „revoluționar", micii între prinzători români n-au avut suficientă putere economică să planteze livezi mari, pe zeci şi sute de hectare, cu soiuri selecționate. Numai asociațiile care au supraviețuit prăpă dului „revoluționar" mai au livezi în masiv, cu productivi tate mare (mai ales în Moldova de nord). Livezile plantate de români înțelepți şi inimoşi, după J989, au dimensiuni mici (5-20 hectare). Sunt rentabile, dar nu satisfac cererea de piață. *Se impune să plantăm din nou orice petec de pământ favorabil culturii pomilor.* Nu vă spun o lozincă fără acoperire; am plantat deja două mici livezi, care au ajuns pe rod şi voi mai planta, pe măsură ce voi câştiga ca pital. *Livada este o sursă îndelungată de câştig sigur.*

3. *în fine, mulți români care ar putea deveni pomicultori nu dispun de pregătirea necesară, nici de impulsul inițial, din partea statului sau a primăriilor comunale. Zilele* trecute, primăria mi-a numărat pomii din livadă, dar nu mi-a zis măcar bravo! pentru că am transformat un teren viran într-o grădină. *în momentul şomerizării a sute de mii de români, nici un organ de stat nu i-a instruit să folosească compensațiile băneşti pentru a planta livezi ori a începe alte activități creatoare.* Mass media cu mare influență asupra populației n-a făcut nici un fel de propagandă în favoarea înființării de livezi; în schimb, a făcut propagandă Ia nimicuri: fotbal, concerte de muzică urlătoare, concur suri idioate etc.

Eu am încercat să suplinesc această lipsă de informare şi de încurajare a multor cetățeni români, în direcția abordării pomiculturii, prin mai multe cărți de arta succesului. în câteva mii de cazuri, poate chiar în mai multe, am reuşit să mobilizez cititorii cu sfaturile mele, să se apuce de activități creatoare şi să se îmbogățească din muncă cinstită. *Am la activ mai mulți milionari în valută care recunosc faptul că le-am dat impulsul inițial şi sfaturi bune. Sper că acest volum va determina alte zeci de mii de români săraci să se apuce de activități rentabile şi să se îmbogățească.*

Cum ne îmbogățim din pomicultură?

Cel mai simplu răspuns, cumpărăm fructe en gross şi le revindem en detail, nu este corect. De aceasta se ocupă comercianții. Noi vom învăța sa plantăm livezi cu specii rentabile, să le punem pe rod şi să valorificăm superior producția. Valorificarea integrală înseamnă mai multe posibilități de câştig din fructe, ca de exemplu: vinderea lor în stare proaspătă; prelucrarea lor ca gemuri, compoturi, marmelade, rachiuri etc; uscarea, afumarea sau conservarea în alt mod, în scopul vinderii ulterioare. Dacă luăm în considerare toate aceste posibilități, constatăm că nu se pierde nimic din fructe, chiar dacă nu reuşim să le vindem integral în stare proaspătă.

Investițiile pentru crearea unei livezi sunt ceva mai ridicate. Avem nevoie de teren de cultură, de puieți selecționați, de mână de lucru pentru plantare, tăiere şi stropire cu substanțe împotriva dăunătorilor. *Dacă nu aveți un capital de pornire adecvat, puteți începe activitatea cu forțe proprii, pe un singur hectar de pământ.* în acest caz, puteți planta câte 70 de pomi, din patru specii diferite, ținând cont că pe un hectar încap 288 de pomi normali (nucii cer mai mult spațiu). După ce plantați microlivada exemplificată,

intercalați arbuşti fructiferi şi plante medicinale printre pomi! Astfel, veți câştiga bani din primul an de cultură. Dacă solul din livadă se pretează la cultura legumelor, puteți cultiva şi legume, până ce se ridică pomii şi fac umbra. Practic, nu există legumă pe care să n-o puteți planta printre pomi, în primii doi ani de vegetație. Eu am cultivat tomate, ardei, vinete, dovlecei, pepeni verzi, dovleci plăcintari, morcovi, ceapă. Ca arbuşti fructiferi intercalați cu pomii, am folosit coacăz, agriş, mur fără țepi, zmeur şi căpşuni. *Deci, de pe un mic teren, se pot scoate bani încă din primul an de cultură.* Pe măsură ce câştigăm bani, ne putem lărgi livada.

Pomicultura cere cunoştințe ştiințifice sigure şi destul de multe. Pomicultorii tradiționali, care-şi transmiteau secretele meseriei din tată în fiu, nu mai sunt în pas cu tehnicile de cultură moderne. Din această cauză, e *bine să vă documentați din lucrări de specialitate, din cele prezentate în bibliografie.* Documentarea este uşoară şi plăcuta, deoarece specialiştii în pomicultură nu fac prea multă teorie, ci explică lucrurile clar, pe înțelesul oricui. Puteți primi şi sfaturile unor pomicultori de succes, dar verificați-le, înainte de a le aplica! Vă dau acest sfat, deoarece țăranii pomicultori din unele zone sunt cam închistați în tradiții, astfel că nu îndrăznesc sa abordeze culturi noi, mai rentabile. De pildă, în multe comune submontane din Oltenia şi Muntenia, veți găsi țărani care păstrează soiuri autohtone nerentabile, doar de dragul tradiției. *Dumneavoastră, ca minți luminate, veți consulta tabelul cu soiuri aprobate în Uniunea Europeană şi veți*

procura puieți numai de la ferme şi pepiniere autorizate. în bibliografie, veți găsi lista pepinierelor autorizate să vândă puieți, din fiecare județ şi zonă. Nu cumpărați niciodată puieți din piață, de la vânzători ocazionali, căci veți fi înşelați foarte des!

Investiția în pomicultură este de lungă durată, aşa că se va amortiza fără probleme si va aduce câştiguri însemnate. Majoritatea pomilor durează 40-60 de ani, iar nucul şi castanul comestibil, circa 100 de ani. Puteți face un calcul de rentabilitate încă înainte de a planta livada, pornind de la următoarele informații:.

• Majoritatea pomilor încap câte 288 pe un hectar. Nucii încap numai 70-80, însă piersicii şi migdalii pot ajunge şi la 350-400 pomi/ha. Merii şi perii pitici încap şi câte 400-600/ hectar.

• Recolta medie pe hectar variază funcție de specie, de la 10-15 tone (cireşe, vişine etc.) şi până la 25-30 tone (mere, pere, gutui etc). Soiurile pitice intensive pot da şi 30-35 tone/hectar (chiar şi 40-50 tone).

• Prețurile variază funcție de specie, de la minim un euro pe kilogram (cireşe, vişine, prune etc.) şi până la 20-30 euro/kilogram (migdale, alune, nuci etc.)

După ce veți studia şi o scurtă prezentare a principalelor specii de pomi cultivați pe teritoriul țării noastre, veți putea să alegeți cea mai rentabilă cultură. *Nu uitați ca la alegerea culturii să luați în considerație şi posibilitățile de conservare a fructelor, prin diverse firme din zona dumneavoastră de activitate!* De exemplu, puteți discuta din timp cu producătorii de compoturi, gemuri, sucuri de

fructe, rachiuri naturale, dulcețuri, marmelade etc. Am văzut la o emisiune televizată (Ferma-TVR 1) un pomiculor din Moldova care şi-a creat o livadă de 20 de hectare de cireşi, soiul boambe de Cotnar, după ce a discutat cu un proprietar de fabrică de compoturi, care s-a angajat să-i achiziționeze întreaga recoltă. Ați înțeles ideea? *încă înainte de a investi primul ban în livadă, trebuie să calculăm de unde şi cum vom scoate mai mulți.*

în fine, înainte de a alege cultura, trebuie să studiați cu exactitate ce pomi pot creşte pe solul de care dispuneți. E adevărat că în micro, pentru uz casnic, putem cultiva orice, în orice loc din țară. Când însă e vorba de livezi mari, create cu scop de câştig, trebuie să respectăm cerințele de sol din lucrările de specialitate.De exemplu, eu am cultivat caişi. aluni, piersici şi cireşi în Câmpia Vlăsiei, deşi ştiu că nu vor rezista mult. N-am urmărit un scop economic de proporții, ci satisfacerea unei pasiuni. Dumneavoastră, hotărâți să faceți bani din pomicultură, nu vă permiteți pasiuni. *Dumneavoastră trebuie să lucrați cu mintea limpede şi cu gândul la profit, exact cum vă spune cartea.*

Plantele pomicole se împart, după habitus. în următoarele grupe:

a. *Pomii propriu-zis* sunt plante de talie mare (20-30 m), au un singur trunchi şi o singură coroană. In această grupă sunt cuprinşi nucul, castanul dulce (comestibil), mărul, părul, cireşul, prunul, zarzărul, caisul, dudul, vişinul şi piersicul. Au ciclul de viață mai mare de 20 de ani.

b. *Arbuşti cu talie mică* (până la 2,4 m), ciclu scurt de viață (sub 15 ani), dar cu rodire din anul al doilea. Reprezentanți: afinul, coacăzul negru şi roşu, agrişul.

c. *Arbustoizii* au caractere intermediare între arbuşti şi arbori: 6-7 metri înălțime, intră pe rod după 2-4 ani, trăiesc 30-40 de ani şi se înmulțesc uşor, pe cale vegetativă. *Reprezentanți:* alunul, vişinul arbustoid, gutuiul arbustoid şi unele specii de migdal.

d. *Semiarbuştii fructiferi* sunt reprezentați de zmeur, mur şi afinul negru.

e. *Lianele au tulpini foarte lungi* (15-20 m). Kiwi este singura specie de acest fel cultivată la noi în țară.

f. *Plante fructifere semierboase* sunt fragul şi căpşunul.

După fruct, pomii si arbuştii fructiferi se împart în următoarele categorii:

a. *Grupa semințoase* cuprinde mărul, părul, gutuiul, moşmonul, păducelul şi scoruşul.

b. *Grupa sâmburoase* cuprinde speciile: prun, cor coduş, piersic, zarzăr, cais, cireş, vişin, porumbar.

c. *Grupa bacifere* cuprinde coacăzul, agrişul, afinul, actinidie (kiwi), fragii, căpşunii, zmeurul şi murul.

d. *Grupa nucifere* cuprinde alunul, castanul dulce, nucul şi migdalul.

e. *Grupa plantelor tropicale* care cresc la noi, în aer liber: smochinul, rodiul şi măslinul (adaptat recent, de germani).

1. Cultura mărului

Deşi România are condiții pedo-climatice superioare altor țări europene, ocupa abia locul 6 în topul acestei culturi (după Italia, Franța, Germania, Spania şi Olanda). Suprafața cultivată cu măr a scăzut cu 20.000 ha față

de perioada socialistă, la circa 80.000 hectare în prezent. Polonia cultivă 120.000ha, deşi nu are condiţii pedo-cli-matice bune, ca la noi. E clar că trebuie să mai plantăm măcar 20.000 hectare de măr, poate chiar mai mult, pentru a satisface măcar necesarul de consum intern. Germania şi Olanda ne depăşesc, deşi au condiţii pedo-climatice mult mai proaste.

Cele mai răspândite soiuri actuale de măr din România sunt: Jonathan, Golden delicios, Starkrimson, Idared, Florina, Frumos de Voineşti, Prima, Pioner, Generos, Aromat de vară, Melba, Remus, Romus (1, 2, 3 şi 4), James Grieve, Fălticeni, Ardelean, Delicios de Voineşti, Starking delicios, Mutsu. Rădăşeni, Delia. *Producţia de mere la hectar variază de la 5 la 14 tone, în România. în timp ce în alte ţări atinge şi 30 tone (Italia, Franţa).* Pomicultorii noştri trebuie să rezolve această problemă: *Cum se poate ca unul şi acelaşi soi de măr să rodească de două ori mai puţin în România, decât în Italia sau Franţa?* Răspunsul trebuie să fie în modul de îngrijire a pomilor: îngrăşarea solului, stropitul împotriva dăunătorilor şi modul de tăiere. Dacă vă apucaţi de această cultură, furaţi secretul francezilor şi italienilor!

Ce şanse aveţi cu această cultură? în prezent. în România, există circa 2,5 meri/cap de locuitor iar consumul este de 21,7 kilograme de mere pe cap de locuitor. Se cunoaşte că o mare parte din mere merge la export, datorită faptului că sunt mai aromate decât cele din Germania şi Olanda. O altă parte se industrializează, sub formă de sucuri naturale, rachiuri şi marmelade. Dacă fiecare

român matur ar înţelege că trebuie să mai planteze câte un măr pentru fiecare membru de familie, problema s-ar rezolva. Majoritatea nu au de gând să mişte un deget în această direcţie. *Ca atare, aveţi la dispoziţie mai mult de 20.000 de hectare pe care să le cultivaţi cu circa şase milioane de meri.* Asta, pentru început.Vânzarea fructelor vă este asigurată, deoarece trebuie sa eliminăm importul de mere din Polonia, Argentina, China, Italia şi alte ţări. Românii s-au învăţat să ceară, la cumpărare, mere româneşti, deoarece cele din import nu au savoare, gust şi parfum ca ale noastre. De ce am spus 20.000 de hectare? Deoarece, înainte de 1989, aveam circa 100.000 hectare cultivate cu măr, faţă de 80.000, în prezent. Producţia medie anuală de mere era de 719.000 tone, înainte de 1989, iar cea actuală este de circa 640.000 tone. *Se vede deficitul şi necesarul?* Se vede şi să nu uităm că „odiosul socialism" nu rezolvase integral producţia de mere.

Cele mai mari producătoare de mere sunt judeţele Mureş, Argeş, Maramureş, Dâmboviţa şi Cluj. Judeţele vecine, cu condiţii pedo-climatice identice, de ce nu produc? Pentru că nu se găsesc întreprinzătorii care să planteze livezi, oameni buni! Orientaţi-vă şi apucaţi-vă de această cultură! *Ea necesită mari investiţii iniţiale, dar vă asigură viaţa pe zeci de ani sau chiar mai mult.* De pildă, nucul şi castanul dulce trăiesc mai mult de 100 de ani. dudul poate atinge şi 1000 de ani.

Dacă studiaţi statisticile din bibliografie, veţi descoperi că exportăm mere ieftine, pentru transformarea în sucuri. în Germania, Austria şi alte ţări şi importăm can-

titãți triple de mere scumpe, pentru consum curent. Astfel, pierdem mari sume în valută. Vi se pare normal? 2. Cultura părului

România are o suprafață de 6.500 hectare cultivate cu păr (Italia - 44.600, Franța - 33.800), mai ales în livezi familiale şi gospodării individuale. *Producția anuală de pere româneşti este scăzută la mai puțin de jumătate din necesar:* necesar - 7 kg/locuitor; produs în 1988 - 4,2 kg/locuitor; produs în 1991 - 2,5 kg/ locuitor. în perioada 1976-1980, am obținut o medie anuală de 87.000 tone/an iar în 1993 - 107.000 tone. Italia produce circa un milion de tone pe an, adică 20% din producția europeană. *Necesarul de pere româneşti este de circa 200.(XX) tone, adică dublu decât producem în prezent.* Cei mai mari exportatori de pere sunt China, Italia, Franța, Spania, Argentina, Australia, Olanda. Cei mai mari importatori sunt Anglia, Germania, Irlanda, Suedia, Austria. De regulă, aceste țari importă perele pentru prelucrare în nectar, sirop, compot, suc, marmeladă, gem.

Cele mai bune producătoare de pere sunt județele Argeş, Dâmbovița, Bacău, Bihor, Neamț, Buzău, Iaşi. Suceava. Iarăşi ne punem problema de ce județele limitrofe (Vâlcea, Olt, Vrancea, Cluj, Prahova, Vaslui, Botoşani etc.) nu se apucă serios de această cultură. Poate dumneavoastră veți schimba în bine situația. Ideal ar fi să producem 35% pere de vară, 35%, de toamnă şi numai 30%, de iarnă. Noi producem 30%, de vară, 30%, de toamnă şi 40%, de iarnă.

Colecția națională a specialiştilor români în cercetare cuprinde 500 de soiuri de păr, *însă numai 31 sunt*

omologate pentru cultură, din care 18, româneşti. Cultura părului are perspective foarte bune în România, deoarece specialiştii estimează că mai mult de 80% din producția de pere se va obține din gospodării țărăneşti şi livezi familiale. Din această cauză, vă prezint câteva soiuri cu care ați putea face livezi rentabile.

• *Ina Estival,* omologat în 1999, este productiv, cu fructul mare (150 g), recoltabil în a doua decadă a lunii august.

• *Triumf,* soi omologat în 1984, de ICPP Piteşti-Mărăcineni, jud. Argeş, de vigoare moderată, cu fructe mijlocii (120 g), recoltabile în decada a doua a lunii iulie (soi de vara).

• *Argessis,* soi obținut de ICPP Piteşti-Mărăcineni, în 1984. Pomul este de vigoare mijlocie, intră pe rod în anul 4 de la plantare, rodeşte constant. Fructul este de mărime mijlocie (125 g)şi se recoltează în prima decadă a lunii august.

• *Aromată de Bistrița,* soi omologat în 1973. Pomul are vigoare mijlocie, intră repede pe rod şi dă producții mari, în mod susținut (continuu). Fructul este de mărime mijlocie (120 g) şi se recoltează în a treia decadă a lunii iulie (soi de vară).

• *Daciana,* soi obținut de ICPP Piteşti-Mărăcineni, în 1989. Pom de vigoare mijlocie, intră pe rod în anul 3 de la plantare şi *ajunge la o recoltă de 25 kg/pom, adică, la circa 20-25 tone/ha.* Fructul este de mărime medie (150 g) şi se recoltează în a treia decadă a lunii iulie.

• *Butira Precoce Morettini,* soi adus din Italia, în 1957. Soi viguros şi cu productivitate mare. Fructul de

mărime medie (150 g) se recoltează în prima decadă a lunii august.

• *Carpica,* soi obținut de ICPP Pitești-Mărăcineni, în 1989. Pom de vigoare mijlocie, intră pe rod în anul 4 şi rodeşte constant. Fructul de mărime medie (140 g) se recoltează la mijlocul lunii august.

• *Getica,* soi obținut de ICPP Pitești-Mărăcineni, omologat în 1994. Pom de vigoare medie, *intra pe rod în anul 3 de la plantare şi dă producții constante de 25-30 tone/ha.* Fructul este mediu (150 g) şi se recoltează la mijlocul lunii august.

• *Napoca,* soi omologat în 1969. Pom de vigoare medie, intră repede pe rod şi e foarte productiv. Fructul (130 g) se recoltează în perioada 20 august - 10 septembrie.

• *Williams,* soi originar din Anglia, introdus în cultura românească în 1900. Pom de vigoare medie, precoce şi productiv. Fructul mijlociu se consumă în august-septembrie.

• *Max Red Bartlett,* soi produs în SUA şi introdus la noi după 1945. Pom de vigoare medie, foarte productiv. Fructul mare (180-200 g) se coace în prima decadă a lunii septembrie.

• *Beurre Hardy,* soi francez, adoptat la noi după 1904. Pom de vigoare mare, produce mult şi constant. Fructul mare (200 g) se coace în a doua decadă a lunii septembrie.

• *Untoasa de Geoagiu,* soi omologat în 1973. Pom de vigoare medie, precoce şi productiv. Fructul bergamotiform este mare (210 g) se recoltează în perioada 20 sep tembrie-20 octombrie.

• *Beurre Bosc,* soi francez, adoptat în România după 1900. Pom de vigoare mare, rodeşte constant. Se coace la finele lunii septembrie.

• *Haydeea,* soi românesc omologat în 1993. Pom de vigoare mijlocie, intră pe rod în anul 4 şi *ajunge la o producție de 28-35 tone fructe/ha.* Fructul mare (200 g) se coace în perioada 20-25 septembrie.

• *Conference,* soi englezesc, introdus la noi în 1957. Pom semiviguros, *produce bine şi constant.* Fructul de mă rime mijlocie se coace în ultima decadă a lunii septembrie.

• *Doina,* soi obținut de SCPP Cluj-Napoca, în 1979. Pom semiviguros, cu *producție abundentă.* Fructul mijlociu către mare (175 g) se coace între 15 septembrie şi 10 octombrie.

• *Jeanne D'Arc,* soi francez, introdus la noi după 1970. Pom de vigoare mijlocie, productiv. Fructul mare (200 g) se coace către finele lunii septembrie şi se con sumă în octombrie-decembrie.

• *Monica,* soi obținut la ICPP Pitești- Mărăcineni, omologat în 1994. Intră pe rod în anul 4 şi rodeşte bine. Fructele variază între 160 şi 250 de grame şi se coc la finele lunii septembrie. Este recomandat pentru produ cerea de suc şi nectar.

• *Aniversarea,* soi obținut de Voineşti-Dâmbovița, omologat în 1973. Pom viguros, *intră rapid pe rod. foarte productiv.* Fructele mari (200 g) se coc în perioada octombrie-decembrie (soi de iarnă).

• *Highland,* soi american, introdus în România după 1975. Pom viguros, intră rapid pe rod şi are productivitate mare. Fructele mari (200 g) se consumă de la finele lui septembrie până în decembrie.

• *Cure,* soi francez, produce mult dar alternant. Fructele mijlocii se coc la finele lui septembrie şi se consumă până în ianuarie-februarie.

• *Păstrăvioare,* soi introdus în județul Vrancea, după 1970. Vigoare medie şi productivitate bună. Fructele de greutate medie (200 g) se recoltează la finele lui septembrie şi se păstrează până în februarie-martie.

• *Olivier de Serres,* soi francez, introdus în România, după 1905. Pom cu vigoare mare, cu producții bune, dar neregulate. Fructele de mărime medie (150-200 g) se recoltează la începutul lunii octombrie şi se consumă în perioada ianuarie-martie.

• *Comtesse de Paris,* soi francez, introdus la noi în 1908. Pom de vigoare mijlocie, cu producții mari şi constante. Fructele sunt mijlocii (150-200 g), se coc în octombrie şi se consumă din noiembrie şi până în ianuarie

• *Euras,* soi obținut la Voineşti-Dâmbovița, omologat în 1994. Pom de vigoare mijlocie, *cu pnxluctivitate ridicată (25-30 tone/ha).* Fructele mici (150 g) se recoltează la începutul lunii octombrie şi se păstrează în depozite frigorifice până în aprilie.

• *Passe Crassane,* soi francez, introdus la noi după 1904. Pom semiviguros, cu producție slabă în România. Fructele mari (180-200 g) se coc în octombrie şi se consumă din ianuarie şi până în aprilie.

• *Republica,* soi de Voineşti, omologat în 1973. Pom de vigoare mică, *însă foarte precoce şi foarte productiv.* Fructele mari (200 g), bergamotiforme, se recoltează în octombrie şi se păstrează până în martie.

3. Cultura gutuiului

Gutuiul se cultivă pentru consum în stare proaspătă, dar mai ales pentru prelucrarea ca gem, dulceață, peltea, marmeladă. Este un pom viguros, cu intrare timpurie pe rod (anul 3) şi cu producții mari la hectar (de la 15-20 tone/ha şi până la 40 tone/ha). în această cultură, i-am egalat pe marii pomicultori ai Europei, italienii, cu 1.000 de hectare plantate. Aceasta a fost posibil în perioada socialistă, când s-au făcut doua valuri de plantări: 1981-1985 s-a plantat 333 hectare în masiv; în 1986-1989, s-a completat cu încă aproape 700 de hectare. Cele mai mari producătoare de gutui sunt județele Ilfov, Iaşi, Vaslui. Olt, Dolj, Gorj şi Tulcea.

Producția internă nu satisface integral necesitățile de consum, fapt pentru care mai importăm gutui din Italia şi alte țări. în acest an, producția de gutui din România a cunoscut un record, semn că i-a priit iarna blândă şi vara secetoasă.

Cultura gutuiului poate fi o afacere chiar si pe suprafețe mai mici (de jumătate de hectar, de pildă), dacă folosim soiuri productive, care dau circa 40 tone/ha. Ca atare, vă prezint succint cele mai bune soiuri cultivabile în România:

• *Aromate,* soi omologat în 1982. Pom de vigoare mare. Fruct piriform de circa 375 g. Se consumă în perioada octombrie-decembrie.

• *Aurii,* soi omologat în 1982. Pom de talie mijlocie, rezistent la ger. *Fructele toarte mari (450-500 g)* se consumă în octombrie-decembrie.

• *Moldoveşti,* soi selecţionat din zona colinară a Moldovei şi omologat în 1982. Pom viguros, însă de talie mică. Fructele de mărime mijlocie (270-330 g) se consumă până în ianuarie.

• *Bereczki,* soi de origine maghiară. Pom viguros, rustic şi foarte productiv. Fructele mari (400 g) se consumă până în ianuarie.

• *De Constantinopol,* soi turcesc, cu înmulţire prin drojoni. Pom viguros, rezistent la secetă, productiv. Fructele mari (400 g) se consumă în perioada octombrie-decembrie.

• *Campion (Champion),* soi american, răspândit la noi în zona de sud, Moldova şi Dobrogea. Pom viguros, productiv, dar intră târziu pe rod şi este sensibil la boli. Fructele mari (400 g) se consumă în octombrie-decembrie.

• *De Portugalia,* soi iberic, răspândit în Muntenia şi Dobrogea. Pom viguros, cu producţii modeste. Fructele mari (400 g) se consumă până în ianuarie.

• *De Huşi,* soi local, răspândit în jurul Huşilor. Pom viguros, rezistent la ger şi secetă, productiv. Fructele de mărime mijlocie (200-300 g) se recoltează şi se consumă în perioada octombrie-decembrie.

4. Cultura prunului

Prunele sunt fructele cu cea mai mare valoare nutritivă. Ele se consumă proaspete sau prelucrate, ca gem, compot, dulceaţă, marmeladă, jeleu, fructe glasate, rachiu, dezhidratate (afumate), murate. Din soiul prunului, corcodușii se folosesc la perdele de protecţie iar porumbarul pentru fixarea solului.

România a fost fruntaşă la producţia de prunc ocupând locul trei, la nivel mondial, după China şi SUA. După 1989, producţia de prune româneşti a scăzut aproape la jumătate. Astfel, în 1969, produceam 962.000 tone/an. în 1997, s-a ajuns la 492.000 tone iar în 2000,1a 471.000 tone. Involuţia dramatică a producţiei de prune indică faptul ca multe livezi de pruni au fost tăiate sau lăsate în părăsire (mai ales, de la CAP şi IAS). *Ca atare, cultura prunului în livezi mici, mijlocii şi mari poate deveni o afacere foarte rentabilă, fapt pentru care v-o recomand.* Avem circa 30 de soiuri selecţionate, în majoritatea româneşti, cu înaltă productivitate. Vă prezint pe cele mai rentabile, care acoperă necesităţile de consum din vară (iunie) şi până toamna târziu (octombrie).

• *Early Rivers (Rivers timpuriu),* soi englezesc, cu vigoare mijlocie, intră pe rod în anul 4-5 de la plantare. Fructele mijlocii (30-40 g) se coc la finele lunii iunie.

• *Diana,* soi obţinut la Băneasa-Bucureşti, în 1982. Fructele mari (60 g) se coc în prima decadă a lunii iulie.

• *Renclod de Caransebeş,* soi omologat la Băneasa, în 1992. Pom de vigoare medie, cu fructe de circa 45 g, care se coc în a treia decadă a lunii iulie.

• *Ialomiţa,* soi omologat la Băneasa-Bucureşti, în 1981. Pom de vigoare mijlocie cu fructe de 35-40 g, care se coc în a doua decadă a lunii iulie.

• *Vâlcean,* soi autohton, omologat în 1989. *Fructul de mărime foarte mare (65- 70 g)* se coace în ultima decadă a lunii iulie.

• *Bărăgan 1*7, omologat la Mărculeşti, Ialomiţa, în 1989. Pom de vigoare mijlocie, cu fructe de 40-45 g, care se coc în prima decadă a lunii august.

• *Carpatin,* soi autohton, obţinut Ia Piteşti (Mărăcineni), în 1982. Pom de vigoare medie, cu fructe de 40-45 g, care se coc în prima decadă a lunii august.

• *Minerva,* soi autohton, omologat în 1984, la Băneasa. Pom cu vigoare mică spre mijlocie, cu fructe de circa 49 g, care se coc în prima decadă a lunii august.

• *Piteştean,* soi autohton, omologat în 1981. Pom de vigoare mijlocie, cu fructe de 45-50 g, care se coc în prima decadă a lunii august.

• *Tita,* soi autohton, obţinut la Băneasa, în 1992. Pom de vigoare mijlocie spre mica, cu fructe de 45-50 g, care se coc în prima decadă a lunii august.

• *Tuleu timpuriu,* soi autohton, omologat în 1966. Pom de vigoare mare, cu fructe de circa 40 g, care se coc în a doua decadă a lunii august.

• *Alina,* soi autohton, produs la Băneasa, omologat în 1992. Pom de vigoare mică spre mijlocie, *cu fructe de 45-55 g,* care se coc în a doua decadă a lunii august.

• *Centenar,* soi autohton obţinut la Băneasa, în 1978. Pom de vigoare mare, cu fructe de 50 g, care se coc în prima decadă a lunii august.

• *Somatic,* soi autohton, omologat la Băneasa, în 1989. Pom de vigoare mijlocie spre mare, cu fructe de circa 40 g, care se coc la mijlocul lui august.

• *Silvia,* soi autohton, omologat în 1989, la Băneasa. Pom de vigoare mijlocie, cu fructe mari (55 g), care se coc la mijlocul lunii august.

• *Pescăruş,* soi autohton, omologat în 1979, la Băneasa. Pom cu vigoare medie, cu fructe de circa 40 g, care se coc în decadele 2 şi 3 ale lunii august,

• *Agen.* soi franţuzesc, cu vigoare mijlocie. Fructele mici (30 g) se coc la sfârşitul lunii august.

• *Dâmboviţa.* soi autohton, omologat la Piteşti, în 1981. *Pom de vigoare supramijlocie, cu fructe mari (50 g),* care se coc în ultima decadă a lunii august.

• Tuleu gras, soi autohton vechi. Pom viguros, cu fructe mici (30-35 g) care se coc la finele lunii august şi începutul lui septembrie.

• *Stanley,* soi american, introdus în cultură în 1926. Pom de vigoare mijlocie, *intră repede pe rod (anul 4) şi produce mult.* Fructele de mărime mijlocie (40-45 g) se coc la finele lui august şi începutul lui septembrie.

• *Vinete de Italia,* soi italian. Pom de vigoare mijlocie, cu fructe de 35-40 g, care se coc în prima şi a doua decadă a lunii septembrie.

• *Anna Spăth,* soi german, cu pomi viguroşi şi productivi. Fructele de 35-45 g se coc de la mijlocul şi până la sfârşitul lunii septembrie.

• *Gras ameliorat,* soi autohton, omologat la Istriţa, în 1968. Pom viguros, cu fructe de 45 g, care se coc la mijlocul lunii septembrie.

• *Vinete româneşti* (Brumării, Perje, De Bistriţa) soi autohton vechi. Pom de vigoare mijlocie, cu fructe mijlocii (30-35 g), care se coc în ultima decadă a lunii sep tembrie şi începutul lui octombrie.

• *Record,* soi autohton, omologat la Voineşti, în 1982. Pom de vigoare medie, cu fructe foarte mari (75 g), care se coc la mijlocul lunii septembrie.

• *Grase româneşti (Goldane)* soi autohton vechi. Pom viguros, cu fructe mijlocii (30-35 g), care se coc la finele lunii septembrie.

Dacă vreți să creați o livadă de pruni, e bine s-o împărțiți în tarlale, în care să plantați soiuri timpurii, semitimpurii şi târzii. Astfel, veți putea vinde prune din iunie şi până în octombrie.

5. Cultura cireşului si vişinului

Cireşele şi vişinele sunt solicitate la consum în perioada în care lipsesc alte fructe (10 mai-iunie, iulie) şi, deci, sunt rentabile. Plantațiile din țara noastră sunt insuficiente față de cererea de piață, pentru consum curent şi industrializare (compoturi, gemuri, dulcețuri). Avem numai 7.150 de hectare cultivatea cu cireş (3.350 ha, intensivei 5.950 ha cultivate cu vişini (3.900, intensiv). Cea mai mare producție de cireşe am avut-o în 1993, din fostele livezi cooperatiste (70.400 tone). *De atunci producția scade continuu (1996 - 50.300 tone).*

Cireşele şi vişinele sunt mult solicitate la export, deoarece Europa este principalul producător la nivel mondial. Europa furnizează 65% din producția mondială de cireşe şi 85% din producția mondială de vişine. Pe primele locuri la cireşe se află Italia, cu 116.000 tone/an. Germania, cu 100.000 tone/an şi Franța, cu 70.000 tone/an. La vişine, pe locul întâi este Rusia, cu 200.000 tone pe an. *în aceste condiții, se impune să mărim numărul şi suprafața livezilor cultivate cu cireşi şi vişini, din toate soiurile:* timpurii, semitimpurii şi târzii. *Desfacerea lor este asigurată pe plan intern şi la export.*

Cele mai bune soiuri de cireş:

• *Rivan,* soi suedez, omologat în 1991. Pom de vigoare mijlocie spre mare, cu fructe care se coc în ultima decadă a lunii mai.

• *Bigarreau Burlat,* soi francez, intră pe rod în anul 5 de la plantare şi produce masiv. Se coace în ultima decadă a lunii mai şi prima decadă a lunii iulie. Are fructe mari de 6-7 g, de culoare roşu închis.

• *Ponoare,* soi obținut la stațiunea Mărăcineni-Pitești, omologat în 1989. Intră pe rod în anul 5, *produce abundent şi constant.* Fructele mari, de 5-6 g, roşii se coc la finele lunii mai şi până la începutul lunii iulie.

• *Roşii de Bistrița,* soi obținut la SCPP Bistrița, omologat în 1978. Pom viguros, cu rodire din anul 5. Fructe de circa 5 g, roşii, se coc de la finele lunii mai şi până la jumătatea lunii iunie.

• *Negre de Bistiița,* soi obținut la SCPP Bistrița şi omologat în 1968. Pom de vigoare mijlocie, *rodeşte bine şi rezistă la boli.* Fructele de circa 5 g, roşii închis către negre, se coc în prima jumătate a lunii iulie.

• *Tentant,* soi obținut de ICPP Pitești-Mărăcineni şi omologat în 1996. Pom semiviguros,intră pe rod în anul 4-5 de la plantare. Fructul roşu închis, de 6,5 g, se coace în primele două decade ale lunii iunie.

• *Iva,* soi obținut la SCPP Bistrița şi omologat în 1994. Pom semiviguros, intră pe rod în anul 4-5. Fructele de culoare roşie purpurie, de circa 7 g, se coc în luna iunie.

• *Izvema,* soi obținut la ICPP Mărăcineni-Piteşti şi omologat în 1989. Soi semiviguros, intră pe rod în anul 5-6 de la plantare şi *dă producții abundente şi constante.* Fructele de culoare roşie închis, de circa 6-7 g se coc în luna iunie.

• *Cerna,* soi obținut la ICPP Mărăcineni-Piteşti şi omologat în 1984. Fructele de culoare roşu aprins, *mari (7,5-8 g)* se coc în iunie.

• *Colina,* soi obținut la ICPP Mărăcineni - Piteşti, omologat în 1989. Pom semiviguros, intră pe rod în anul 5 de la plantare, *produce abundent şi constant.* Fructele de culoare roşie închis, de 6-6,5 g, se coc în ultima decadă a lunii iunie.

• *Van,* soi canadian, adăpat la noi în 1981. Pom de vigoare medie, rezistent la ger, *foarte productiv.* Fructele roşii, de 6,5-7 g, se coc in ultima parte a lunii iunie.

• *Stella,* soi canadian, autorizai *19.* POP.: viguros, *foarte productiv,* cu fructe de calitate superioară *Fructul mare (8-9 g),* roşu strălucitor, se coace în a doua decadă a lunii iunie.

• *Boambe de Cotnari,* soi autohton, originar din zona Cotnari - jud. Iaşi. Pom viguros, intră târziu pe rod (6-7 ani). însă *rodeşte abundent. Fructele mari (8 g),* gălbui, se coc în a doua jumătate a lunii iunie.

• *Daria,* soi obținut la ICPP Mărăcineni - Piteşti, omologat în 1993. Fructele de culoare roşie închis, de 6-7 g, se coc la sfârşitul lunii iunie.

• *Germersdorf,* soi german, vechi, foarte viguros, rustic şi *foarte productiv. Fructele de peste 8 g,* roşii-sângerii, se coc la începutul lunii iulie.

• *Hedelfmger,* soi german vechi, viguros, cu *fructe de calitate şi productivitate mare. Fructele de circa 9,5 g,* roşii, se coc la începutul lunii iulie.

• *Pietroasa Donissen.* Pom de vigoare medie, rezistent la ger, secetă, bob şi dăunători, *foarte productiv.* Fructele de 5,5-6 g, galbene, se coc în luna iulie.

Soiuri de cireş amar

• *Silva,* soi obținut în Dâmbovița şi omologat în 1983. Pom viguros, intră pe rod în anul 5, produce mode rat, dar constant. Fructele sunt mari, de circa 3 g, sferice, de culoare neagră. Se coc la mijlocul lunii iunie.

• *Amara,* soi obținut din zona Geoagiu-Băi şi omologat în 1983. Intră pe rod în anul 4-5 de la plantare, produce moderat dar constant. Fructul este mare (4-4,5 g), amar şi se coace la mijlocul lunii iunie.

Sortimente de vişin

• *Engleze timpurii,* soi vechi, de origine engleză, reprezentând un hibrid între cireş şi vişin. Pomul este puțin viguros însă *productiv.* Fructele de circa 4 g sunt roze, cu firişoare gălbui şi se coc la jumătatea lunii iunie.

• *Țarina,* soi autohton, obținut la ICPP Piteşti-Mărăcineni, în 1984. Pomul e de vigurozitate mijlocie, intră pe rod în anul 4, produce moderat şi constant. Fructele de circa 4 g se coc în prima decadă a lunii iunie.

• *De Botoşani,* soi autohton, produs la SCPP Iaşi, omologat în 1994. Pom semiviguros, rezistent la ger şi boli, intră pe rod după 4 ani. *La o densitate de 500 pomiAta, produce 9,5 tone fructe/ba. Fructele mari, de 7,5 g,* de culoare roşie închis, se coc la începutul lunii iulie.

• *Timpurii de Cluj,* soi obținut la SCPP Cluj, în 1969. Pom de vigoare lmedie, intră pe rod în anul 4 şi pro duce neregulat. Fructele mari, de 7 g, se coc în a doua decadă a lunii iunie. Se pretează la prelucrări industriale.

• *Crişana 2,* soi autohton, obținut la ICPP Mărăcineni - Piteşti, în 1975. Pom viguros, intră pe rod în anul 4 şi produce constant şi moderat. Fructele mijlocii, de 6 g, se coc în a doua jumătate a lunii iunie şi se pretează la valorificare mixtă.

• //va, soi obținut la SCPP Bistrița, omologat în 1982. Pom de vigoare medie, rezistent la ger şi boli, intră pe rod în anul 3-4, *rodeşte constant şi abundent.* Fructele (circa 5 g) se coc în prima decadă a lunii iulie şi se pretează la industrializare.

• *Nana,* soi obținut la SCPP Băneasa şi omologat în 1977. Pom de vigoare submijlocie, intră pe rod în anul 3 de la plantare. *Produce constant şi abundent.* Fructul este mijlociu (5 g)şi se pretează la industrializare. Se coace în ultima decadă a lunii iunie.

• *Dropia,* soi obținut la ICPP-Mărăcineni şi omologat în 1982. Pom de vigoare mijlocie. Intră pe rod în anul 3-4 de la plantare, *produce abundent şi constant.* Fructul mic de 4 g se pretează la industrializare. Se coace în ultima decadă a lunii iunie.

• *Scuturător,* soi obținut la SCPP Vrancea, din selectarea unor soiuri locale, omologat în 1985. Pom de vigoare mijlocie, intră pe rod în anul 3-4 de la plantare, produce moderat, dar constant. Fructele mari, de 6 g, se coc în ultima decadă a lunii iunie.

• *Mocăneşti 16,* soi obținut la ICPP Mărăcineni Piteşti, omologat în 1975. Pom de vigoare mijlocie-marc, rezistent la ger şi secetă, productiv. Produce din anul 4 după plantare, *rodeşte constant şi abundent.* Fructele mijlocii (5 g) se coc în ultima decadă a lunii iunie.

• *Vrâncean,* soi obținut la SCPP Vrancea, prin selecție de soiuri băştinaşe şi omologat în 1985. Pom de vigoare mică, intră pe rod în anul 3 de la plantare, *produce abundent şi constant.* Fructele mijlocii (4-5 g) se coc în a doua decadă a lunii iulie.

• *Schattenmorelle,* soi german, vechi. Pom de vigoare mică. Fructele mijlocii (5 g) se coc în a doua decadă a lunii iulie.

• *Bucovina,* soi obținut la SCPP Fălticeni, prin selecție dintr-o populație locală de vişin, omologat în 1984. Pom de vigoare submijlocie, intră pe rod în anul 3-4 de la plantare, produce constant şi moderat. Fructul mijlociu (4,2 g) se coace în a doua decadă a lunii iulie şi este pretabil la industrializare.

• *Pitic de Iaşi,* soi obținut la SCPP Iaşi, din pole nizarea liberă a soiului Plodorodnaia Miciurin şi omologat în 1978. Pom de vigoare mică, intră pe rod în anul 3 de la plantare, rezistent la ger şi secetă. Fructele de mărime mijlocie (4,5 g) se coc la finele lunii iulie şi se pretează la industrializare.

6. Cultura caisului

Caisul este socotit cea mai valoroasă fructă, datorită gustului excelent, aromei specifice şi bogăției in substanțe nutritive a pulpei. Fructele se consumă proaspete

sau prelucrate: uscate, glasate, nectar, dulceață, compot, marmeladă, rachiu (caisată) şi chiar vin. Producție medie anuală mondială de caise este de 2.500.000 tone, din care circa 45% se produce în Europa. Cei mai mari producători de caise sunt Turcia, Italia, Spania şi Franța. *România ocupă un loc modest, cu circa 5.800 de hectare cultivate cu cais şi o producție medie de circa 44.000 tone/an.* Cea mai mare producție a fost în 1977 (57.089 tone). Caisul creşte bine în județele Constanța, Tulcea, Dolj, Olt, Călăraşi, Ialomița, Brăila, Galați şi Giurgiu. *După 1989, producția de caise a intrat în declin, prin afectarea fermelor mari. Deci. este loc de producție rentabilă.*

Cele mai bune zone pentru cais sunt vestul, sudul şi estul țării. Avem 26 de soiuri selecționate, care asigură producție din iunie şi până în august. Cele timpurii țin de soiurile Rareş, Carmela, Viorica, NJA 19, Traian, Harcot şi Tudor. Cele cu coacere mijlocie sunt Goldrich, Saturn, Venus, Callatis şi Cea mai bună de Ungaria. Soiurile cu coacere tardivă sunt Olimp, Comandor şi Litoral. Vă prezint câteva caracteristici ale soiurilor rentabile, să aveți de unde alege pentru livada dumneavoastră.

• *Dacia,* soi obținut la SCPP Băneasa şi omologat în 1989. Pom de vigoare mijlocie, rezistent Ia boli. Intră repede pe rod şi produce mult (până la 20 tone/hectar). Fructele sunt mari (70-90 g) şi se coc în iunie.

• *Neptun,* soi obținut la Stațiunea experimentală Mărculeşti, jud. Călăraşi şi omologat în 1989. Pom de vigoare mijlocie, .se *pretează la cultură intensivă.* Fructele de mărime mijlocie (60 g) se coc în perioada 1-20 iulie,

odată cu soiul Mare de Cenad şi cu 10 zile înainte de Cea mai bună de Ungaria.

• *Tudor,* soi obținut la SCPP Constanța şi omologat în 1995. Pom de vigoare mare. Fructele medii (40-45 g) se coc în perioada 20 iunie - 10 iulie.

• *Saturn,* soi obținut la Stațiunea Mărculeşti - Călăraşi, în 1979. Pom de vigoare mică, intră pe rod în anul 4-5 de la plantare. Fructele de mărime mijlocie (48,5 g) se coc în prima decadă a lunii iulie.

• *Venus,* soi obținut la Stațiunea Mărculeşti -Călăraşi, în 1978. Rezistent la ger şi oscilații de temperatură de la finele iernii. *Fructul foarte mare (80 g)* se coace în a doua decadă a lunii iulie.

• *Mamaia,* soi obținut la Stațiunea Mărculeşti -Călăraşi şi omologat în 1975. Pom de vigoare mijlocie, rezistent la ger şi oscilații de temperatură. Fructele mijlocii către mari (50-65 g) se coc în ultima decadă a lunii iulie.

• *Callatis,* soi obținut la Stațiunea Mărculeşti -Călăraşi şi omologat în 1982. Pom de vigoare mijlocie *se pretează la livezi cu densitate mare. Fructele mari (76 g)* se coc la finele lunii iulie şi începutul lunii august.

• Roşii *de Băneasa,* soi obținut la SCPP Băneasa şi omologat în 1982. Pom cu vigoare moderată, intră pe rod în anul 3 de la plantare şi *dă circa 70-80 kilograme fructe/pom.* Rezistă la ger şi boli. *Fructele foarte mari (80 g)* se coc la începutul lunii iulie.

• *Excelsior,* soi obținut la Stațiunea Mărculeşti -Călăraşi şi omologat în 1986. Pom de vigoare mijlocie, rezistent la ger şi la boli. Produce constant şi bine, între

10,5 t/ha şi 27 t/ha, funcţie de zona de cultură. Fructele mari (70 g) se coc între 21 iulie şi 10 august.

• *Comandor,* soi obţinut la Staţiunea Mărculeşti -Călăraşi şi omologat în 1983. Pom semiviguros, rezistent la ger şi secetă, intră pe rod la 4 ani de la plantare. Fructele mari (75 g) se coc în perioada 30 iulie - 5 august.

• *Selena,* soi obţinut la Staţiunea Mărculeşti -Călăraşi şi omologat în 1979. Pom de vigoare mică, rezistent la gerurile şi îngheţurile de primăvară. Fructele mijlocii (60 g) se coc târziu, către mijlocul lunii august.

• *Sirena,* soi obţinut la Staţiunea Mărculeşti -Călăraşi şi omologat în 1979. Pom de vigoare mijlocie. Fructele mari (65 g) se coc între 10 şi 15 august.

• *Olimp,* soi obţinut la Staţiunea Mărculeşti -Călăraşi şi omologat în 1984. Pom de vigoare mică, intra pe rod în anul 4 de ia plantare. Fructele mari (65 g) se coc între 10 şi 20 august.

• *Favorit,* soi obţinut la Staţiunea Mărculeşti -Călăraşi şi omologat în 1986. Pom semiviguros, intră pe rod în anul 4-5 de la plantare şi *produce bine (14-24 tone fructe/hectar).* Fructele supramijlocii (57-60 g) se coc între 29 iulie şi 15 august.

• *Salmona,* soi obţinut la Staţiunea Experimentală Mărculeşti - Călăraşi şi omologat în 1979. Pom de vigoare mică. rezistent la boli şi foarte productiv. Fructele mari (70 g) se coc târziu, în a doua decadă a lunii august.

• *Litoral,* soi obţinut la Staţiunea Mărculeşti - Călăraşi si omologat în 1982. Pom de vigoare mică, rezis tent Ia geruri şi înghеţuri. Fructele mari (63 g) se coc în a doua decadă a lunii august.

• *Cea mai bună de Ungaria,* soi adoptat în anul 1968. *Intră pe rod de timpuriu şi produce abundent.* Fructele (45-68 g) se coc începând cu primele zile ale lunii iulie şi durează 12-15 zile.

• *Harcot,* soi canadian, autorizat la noi în 1991. Pom viguros, rustic şi foarte productiv. Fructele mari (60-70 g) se coc la finele lunii iunie.

• *Goldrich,* soi american, autorizat la noi în 1991. Pom foarte viguros. *Fructele foarte mari (90 g)* se coc în prima decadă a lunii iulie.

• *NJA 19,* soi american, introdus la noi în 1970 şi autorizat în 1991. Pom viguros şi *roditor (15-20 tone fructe/hectar). Fructele mari (70-80 g)* se coc tipuriu, în prima parte a lunii iunie.

• *CR 2-63,* soi american, autorizat la noi în 1991. Pom viguros şi *roditor (16-27 tone fructe/hectar). Fructele mari (67-80 g)* se coc în ultima decadă a lunii iunie.

7. Cultura piersicului, nectarinelor si paviilor.

Piersicul este una dintre cele mai rentabile culturi fructifere, datorită precocităţii de rodire şi producţiilor mari la hectar. Producţia mondială anuală de piersici este de circa 10 milioane tone, din care Europa produce circa 43% (19% - Italia). *La noi în ţară,piersicul de cultură este relativ nou. A fost introdus în perioada 1958-1960, pe câteva sute de hectare, în Dobrogea, unde a dat rezultate foarte bune.* Ulterior, s-a extins, ajungând la circa 8.000 hectare cultivate cu piersic, în socialism. s~a răspândit în judeţele Constanţa, Bihor, Dolj, Teleonnan. Ilfov, Timiş, Olt, Tulcea. Galaţi. Arad, Practic, cu excepţia munţilor, nu există

/oui din România în care piersicul să nu rodească bine. *Din păcate, după „revoluția" din 1989, cultura piersicului a scăzut dramatic.* De exemplu, dacă, în 1989, se produceau şi se plantau 1.205.000 puieți/an, în 1999, s-a ajuns numai la 110.000 puieți (de 11 ori mai puțin). Ca urmare, a scăzut producția de piersici româneşti, importăm foarte mult şi prețul de piață este foarte ridicat. *Cine se apucă de creat o piersicărie face o afacere bună.*

Cele mai rentabile soiuri sunt următoarele:

• *Springold,* soi timpuriu american, adoptat în 1966. Pom viguros, cu fructe mijlocii (115 g) care se coc începând cu ultima decadă a lunii iunie.

• *Springcrest,* soi american extratimpuriu, autorizat la noi în 1969. Pom viguros, rustic şi foarte productiv. Fructele mici (65-70 g) se coc la finele lunii iunie.

• *Cardinal,* soi american, introdus în producție în 1951. Pom viguros, cu fructe mijlocii (160-165 g), care se coc în prima decadă a lunii iulie.

• *Colins,* soi american, introdus în cultură în 1959. Pom viguros, cu fructe mijlocii (145 g) care încep să se coacă la 3 zile după Cardinal.

• *Jerseyland,* soi american, răspândit în 1946. Pom viguros. Fructele mijlocii către mari (170-230 g) încep să se coacă în prima decadă a lunii august.

• *Redahaven,* soi american, difuzat în producție în 1940. Fructele mijlocii (150 g) încep să se coacă în prima decadă a lunii august.

• *Southland,* soi american, introdus în cultură în 1946. Fructele mari (200-250 g) încep să se coacă în a doua decadă a lunii august.

• *Halehaven,* soi american, viguros. Fructele mijlocii (160-180 g) încep coacerea în ultima decadă a lunii august.

• *Elberta,* soi american, adoptat în 1970. Fructe mijlocii către mari (125-300 g) se coc în prima jumătate a lunii septembrie.

• *Congres,* soi obținut la SCPP Băneasa, de vigoare medie, cu producție bună, rezistent la boli şi dăunători. Fructele (150-250 g) se coc în prima decadă a lunii august.

• *Triumf,* soi obținut la SCPP Băneasa, în 1985, de vigoare medie, rezistent la boli şi ger, foarte productiv. *Fructele mari (245-260 g)* se coc între 16 şi 20 iulie.

• *Splendid,* soi obținut la SCPP Băneasa, în 1978. Viguros, rezistent la boli şi ger, cu producție foarte mare. *Fructele mari (215-265 g)* se coc în a doua decadă a lunii august şi *dau o producție de 26 tone/hectar.*

• *Victoria,* soi obținut la SCPP Băneasa, în 1984. Viguros, rezistent la boli şi ger, cu producție bună. *Fructele mari (200-250 g)* se coc în a treia decadă a lunii august.

• *Cecilia,* soi de piersic pitic obținut la SCPP Constanța, în 2000. Fruct mijlociu (106 g) cu epocă de coacere 5-15 august.

• *Puiu,* soi de piersic pitic, obținut la SCPP Constanța, în 2000. Fructele mici (86 g) se coc în perioada 2 -10 august.

Soiuri de nectarine

• *Crimsongold,* soi american, adoptat la noi în 1981. Pom viguros, cu fructe mijlocii (100-140 g) care se coc în prima decadă din iulie.

• *Nectared.* soi american, răspândii după 1962. Fructe mijlocii (140-160 g) care se coc în prima decadă din august.

• *Independencc,* soi american, difuzat după 1965. Fructele mijlocii (110-160 g) se coc în prima jumătate a lunu august.

• *Flavortop,* soi american, obținut în 1969. Fructele mijlocii (180-185 g) se coc la finele lunii august.

• *Cora,* soi obținut la SCPP Constanța, în 1992. Pom *viguros, cu producție bună - 12,5 lone/hectar.* Fructele sunt mici (70-80 g) şi se coc începând cu 20 iunie.

• *Delta,* soi obținut la SCPP Constanța, în 1992. *Pom cu vigoare mijlocie, rezistent la boli, cu producție mare (15-16 t/ha)*. Fructele sunt mici (90-100 g) şi se coc începând cu 20 iunie.

• *Romamer 2,* soi obținut la SCPP Constanța, în 1984. Pom de vigoare medie rezistent la boli. *Producție bună: 20 tone/hectar. Ia densitataea de 1250 pomi pe* hectar (cultură intensivă). Fructele mijlocii (85-120 g) se coc între 25 iunie şi 15 iulie.

• *Dobrogean,* soi obținut la SCPP Constanța, în 1994. Fructele mijlocii (90 g), se coc între 13 şi 26 iulie şi *dau o producție de circa 12/ba.*

Soiuri de pavii (piersici de industrie):

• *Fortuna,* soi american, introdus în 1968. Fructe de mărime mijlocie (110-125 g) se coc în prima decadă a lunii august şi dau producții ridicate. în mod constant.

• Vesuvio. soi italian, introdus la noi în 1968. Fructele de mărime mijlocie (145 g) se coc în prima decadă a lunii august.

• *Loadel,* soi american, adaptat în 1968. Pom guros, rezistent la ger, foarte productiv. Fructele suni d mărime mijlocie şi se coc la începutul lunii august.

• *Babygold,* soi american, adaptat în 1968. Fruct mijlociu (170 g) se coace în a doua decadă a lunii august.

8. Cultura migdalului.

Cultura migdalului este foarte rentabilă, deoarece fructele sale (semințele) sunt foarte scumpe şi folosibile în diverse moduri: consum direct, produse de patiserie şi ciocolată, produse medicamentoase. Europa este pe primul loc la producția de migdale, mulțumită Spaniei, Italiei şi Greciei. Deşi avem condiții pentru această cultură, în România, la recensământul din 1979, s-au înregistrat numai 50.000 pomi. în socialism, suprafața cultivată cu migdali s-a extins la 1.000 hectare, ajungându-se la o producție de 2.500 tone. După „revoluția" din 1989, cultura migdalului a decăzut. Astfel, în 1989, s-au livrat şi plantat 94.000 puieti altoiți. în 1990, producția de puieți a scăzut la 39.000, r t în 1996, la 12.000 (scăderea continuă). Nu-mi explic din ce cauză, deoarece pomul este foarte roditor iar prețul la aceste fructe, foarte mare (un kilogram de migdale costă mai mult de un milion de lei vechi). Practic, migdalul se poate cultiva în Banat, Oltenia, Muntenia şi Dobrogea, de la dealuri şi până la şes.

Specialiştii recomandă următoarele soiuri de migdal pentru cultura în România: Mărculeşti 2, Lovrin 18, Tohani R18, Ferragnes, Texas, YXL, Ai, Preasnâi, Nikit-ski, Nec plus ultra, Sudak, Ardechoise, Pomorie, Primors-ki, Retsou.

• *ărculeşti 2,* soi omologat în 1992. Pom semiviguros, rezistent la îngheţ, secetă şi boli. Se coace în prima decadă a lunii septembrie şi *dă o producţie de 1.000-1.250 kilograme de miez la hectar.* Calculaţi rentabilitatea, la un preţ mediu de 100 lei noi/kilogram!

• *Primorski,* soi din Crimeia, de vigoare mijlocie şi cu coacere la finele lunii septembrie.

• *Texas,* soi american, adaptat în 1981, cu coacere la începutul lunii octombrie.

• *Pomorie,* soi bulgăresc, înregistrat la noi, în 1981. Se coace la începutul lunii octombrie.

• *Retsou,* soi grecesc, înregistrat la noi, în 1991. Se coace la începutul lui octombrie.

9. Cultura nucului.

Cultura nucului e foarte rentabilă pe termen îndelungat. După intrarea pe rod, nucul poate fi exploatat aproape 100 de ani, fără lucrări de întreţinere deosebite. Fructele au o valoare alimentară deosebită, putând fi consumate ca atare sau prelucrate în cofetărie şi patiserie. Miezul de nucă are o putere calorică mai mare de 3 ori decât a pâinii de grâu, încât cu un pumn de miez poţi hrăni un om o zi întreagă. Coaja de nucă şi frunzele se folosesc ca plante medicinale şi în industria vopselelor naturale. Din nucile fragede, se fac dulceţuri foarte bune.

în ultimile decenii,producţia mondială de nuci a crescut, datorită descoperirii proprietăţilor curative şi alimentare a acestora. Cei mai mari producători de nuci sunt China, SUA, Turcia şi Iran. în Europa, noi ocupăm locul doi, după Ucraina. Cele mai mari plantaţi sunt în judeţele

Gorj, Dolj, Constanţa, Olt, Vaslui, Vâlcea. în gospodăriile populaţiei, cei mai mulţi nuci s-au inventariat în judeţele Prahova, Tulcea, Botoşani, Bihor, Iaşi şi Vrancea. *Un hectar de nuci pe rod poate întreţine fără probleme o întreagă familie.*

Sortimentele de nuci cultivate în prezent în România cuprinde biotipuri identificate în cinci centre: Tg. Jiu, Geoagiu, Piteşti, Vâlcea şi Iaşi. în general, soiurile provenite din zona Geoagiu (Sibişel 44, Germisara, Orăştie) au conţinut de *miez de 49-53%.* Cele din zona Gorjului (Novaci, Peştişani, Suşiţa) au un conţinut de *miez de 44-49%.* Biotipurile argeşene (Jupâneşti, Bratia, Roxana, Mihaela, Muscelean) au *49-52 % miez.*

în cultura clasică, nucii se plantează la distanţe mari (10/10 m sau 12-12 m), obţinându-se o densitate de *60-83 pomi la hectar.* Până la intrarea pe rod, spaţiul dintre pomi se poate cultiva cu cartofi, mazăre, căpşuni etc. în sistemul intensiv, se ajunge la *90-140 de pomi pe hectar.* Sistemul supraintensiv, folosit în ţările mari cultivatoare de nuci, foloseşte o densitate de *150-200 pomi/ha.*

Dacă nu aveţi răbdare să plantaţi o livadă de nuci, plantaţi măcar câteva zeci de pomi, ca liziere de protecţie a altor culturi sau câţiva pomi pe lângă casă! Vă vor aduce roade bune.

10. Cultura castanului comestibil.

Castanul comestibil este o plantă mediteraneană, importantă pentru fructele sale comestibile, cât şi pentru lemnul nobil. Din fruct, 85% este miez şi se consumă crud, prăjit sau fiert. Se poate şi usca, măcina şi transforma în

piure foarte bun pentru hrana copiilor. La nivel mondial, cele mai mari producătoare de castane comestibile sunt țările asiatice (Coreea, China, Turcia). în Europa, cultura este mai modestă: Spania - 23.0001, Portugalia - 20.0001, Franța 11.000 t. *în România, plantații în masiv s-au făcut în perioada 1977-1989, la Peştişani (100 ha) şi în Maramureş (181 ha). Producția estimată este de 1.250 tone/an, cu mult sub necesarul de consum al populației.*

Castanul comestibil poate fi o afacere foarte rentabilă, fapt pentru care vă prezint cele mai rodnice soiuri.

• *Polovraci,* hibrid natural selecționat din comuna Crasna, jud. Gorj şi omologat în 1979. Se coace timpuriu, la jumătatea lunii septembrie.

• *Hobița,* hibrid natural, selecționat din corn. Gureni, jud. Gorj şi omologat în 1979. Se coace şi recol tează în a doua jumătate a lunii octombrie.

• *Gureni,* hibrid natural, omologat în 1979. E rezis tent la ger şi *dă producții mari.* Se coace la jumătatea lunii octombrie.

• *Tismana,* hibrid natural, selecționat din corn Broşteni, jud. Gorj şi omologat în 1982. *Rezistă la ger şi are fructe mari (12 g),* care se coc timpuriu, în prima jumătate a lunii septembrie.

• *Prigoria,* hibrid natural omologat în 1983. *Fructele mari (12,6 g)* se coc la sfârşitul lunii septembrie.

Castanul comestibil se plantează la distanțe mari (8/6 m sau 10-8 m). Când încep rodirea, *dau circa 100 kg/pom. iar pomii de peste 25 de ani pot rodi circa 200 kg/pom.* Deci, au o rentabilitate ridicată, fapt pentru care

merită să vă faceți o livadă ori măcar să cultivați câțiva pentru uzul propriu. Eu am cultivat, în județul Ilfov şi rodeşte excelent. Castanele comestibile sunt aproape la fel de scumpe ca migdalele, nucile şi alunele. Vă puteți face un calcul economic de rentabilitate.

11. Cultura alunului.

Alunele sunt foarte rentabile, atât în consum direct, cât şi la prelucrare în industria ciocolatei, în cofetării şi prese de ulei. Fructele au valoare nutritivă ridicată, fapt pentru care sunt scumpe. Cei mai mari producători de alune sunt Turcia, Italia, Spania şi Grecia. în România, alunul a fost considerat ca pom de importanță secundară, fapt pentru care a rămas mai mult în flora spontană şi în grădini familiale. Primele soiuri de alun s-au produs în 1896 la Istrița (Buzău), *însă primele plantații de alun au apărut după 1960, în județele Vâlcea, Olt, Caras, Argeş, Mureş, Constanța, Gorj.* în prezent, avem circa 2.000 ha cultivate cu alun, care dau o producție de circa 1.500 tone/an.

în lume, există peste 200 de soiuri de alun, însă la noi se cultivă următoarele: Cozia, Vâlcea 22, Romavel, Uriaşe de Halle, Furfulac, Tonda genttile. Tonda romana, Ferta, Lambert. Fructificarea începe din anii 3 şi 4, când se pot obține circa 1-1,2 kilograme de fructe pe plantă. în anul 7, se obțin circa 2 kg/plantă iar în anul 10, circa 3-4 kg/ plantă. Alunul trăieşte 30-50 de ani, aşa că-1 puteți exploata timp îndelungat. Pe un hectar, se cultivă 350 pomi în sistem clasic sau 500-1250 pomi, în sistem intensiv. *Aveți toate informațiile pentru a vă face calculul de rentabilitate*

economică a alunilor. Eu vă spun că sunt rentabili, pe ter men lung, fapt pentru care mi-am plantat şi eu câţiva în grădină. •

12. Cultura dudului

La noi în ţară, cresc trei specii de dud: alb, de origine chineză; negru, de origine iraniană şi roşu, de origine americană. De regulă, ei cresc sporadic, în grădinile populaţiei, care le foloseşte fructele în stare proaspătă sau pre-• lucrate (vin şi marmeladă). *Dudul alb se cultivă intensiv şi în plantaţii libere, ca suport de frunze pentru sericicultură,*

0 activitate deosebit de rentabilă. Culturile de dud alb s-au extins în perioada socialistă, odată cu sericicultura şi au fost abandonate aprape integral după,/evoluţie" (1989), ca şi sericicultura. Cultura prezintă importanţă mai ales pen tru persoanele care doresc să se reapuce de sericicultură.

Dudul se înmulţeşte pe cale vegetativă şi prin semînţe, în primul caz, intră pe rod (de frunze) încă din primul an. *în culturile intensive, sub formă de tufă joasă, încap între 3.333 şi 6.666 duzi la hectar şi au o viaţă de 15-20 de ani. Culturile libere au o densitate de duzi mai scăzută (circa 1200-1500/ha), însă durează 45-50 de ani.* Duzii crescuţi pentru fructe trăiesc mai mult de 1(X) de ani.

Sericicultorii au la dispoziţie 24 de tipuri de duzi, străini şi din producţia proprie (Lugoj, Greceanca, Galicea 1 şi 2, Eforie, Basarabi, Calafat şi Orşova). Persoanele interesate se pot documenta din cărţi şi de la fostul Institut Naţional de Sericicultură Bucureşti, pentru a porni o afacere cu sorţi ridicaţi de izbândă, datorită lipsei con curenţei.

13. Cultura smochinului

Această plantă mediteraneană, cu fructe dulci, are condiţii bune de cultură în mai multe zone din ţara noastră: Sud-vestul Banatului (Orşova, Lugoj, Lovrin, Miniş, Baraţca, Seini); în podgoria Dealu Mare; de-a lungul Dunării (Turnul Severin, Corabia, Calafat) şi aproape în toată Dobrogea (Tulcea, Istria, Mangalia). Poate fi abordat ca o cultură de grădină, pentru uz familial, *dar şi ca o afacere, prin culturi intensive,* pe arii întinse. Smochinele se consumă în stare proaspătă, în dulceţuri şi ucate.

Staţiunile de cercetare pomicolă i-au acordat smochinului o atenţie mai deosebită în perioada socialistă. După 1989, cultura lor a scăzut, la fel ca la majoritatea pomilor fructiferi. *Smochinul face doua recolte de fructe pe an, cea de-a doua trebuind să se coacă în septembrie.* Este pretenţios la căldură şi apă (culturile trebuie irigate). La noi, se cultivă numai soiuri adriatice, deoarece alte soiuri au nevoie de o viespe tropicală pentru polenizare şi aceasta nu trăieşte la noi.

Smochinele de toamăn cresc şi se coc încet, în circa 100-120 de zile. Faza de coacere poate dura 50-60 de zile. In iernile geroase, smochinul se acoperă cu diverse materiale, pentru a nu-i degera ramurile. Chiar dacă degeră, smochinul lăstăreşte din nou, din rădăcină, aşa cum observaţi cei care creşteţi smochini în judeţul Ilfov.

în ţara noastră, pot rodi bine următoarele soiuri: • Kadota (Donato), tufă viguroasă, cu coroană răsfirată şi deasă. Fructele polenizate ating 100 g iar cele nepolenizate, numai 50-55 g. Fructele din prima serie

(iulie) au miezul violet iar cele din a doua (septembrie),de culoare crem deschisă.

• *Adriatic alb,* tufă puternică, deasă, răsfirată, cu lăstari ramificați. Produce fără caprificație. Fructe mari (60 g), verzui-roşcate şi cu miezul roşcat. Se pretează la uscare şi păstrare. Se coc timpuriu.

• *Dalmațian,* tufă de vigoare mijlocie, cu coroană globuloasă, rodeşte fără polenizare. Fructele din prima rodire sunt foarte mari (120-130 g) iar cele din a doua, mai mici (60 g). Coacerea are loc de la finele lunii august şi până în octombrie.

• *De Crimeia 158 (de Iulie),* soi rusesc, rodeşte fără polenizarte. *Dă două recolte şi este foarte productiv.* Coacerea e timpurie.

• *De Soci nr. 4* are fructe mijlocii (60 g), verzi, cu miezul suculent. Coacerea e timpurie (a doua recoltă, în septembrie).

Dacă luați în considerare faptul că smochinul produce două recolte pe an şi fructele sale sunt foarte scumpe, puteți face o afacere dintr-un teren de vreun hectar cultivat în zonele favorabile menționate.

14. Cultura coacăzului si agrişului.

Coacăzul şi agrişul sunt arbuşti fructiferi care se cultivă pentru fructele lor comestibile cât şi pentru frunze folosite ca plante medicinale. *Cultura este foarte simplă şi uşoară, putând ti practicată de copii, adolescenți, bătrâni, femei.* Fructele coacăzului negru sunt deosebit de valoroase, datorită conținutului ridicai în vitamina C, caroten şi substanțe minerale (este folosit şi ca plantă medicinală).

La nivel mondial, se produc anual 583.0001 coacăze şi 160.0001 agrişe (circa 75% se produc în Europa). Cei mai mari producători de coacăze sunt Polonia, Germania, Rusia, Cehia, Austria. *în România, coacăzul negru şi roşu se cultivă în ferme specializate şi în culturi intercalate printre pomi, pe circa 2.300 hectare, care dau o producție anuală de 3.200 tone. Zonele favorabile culturii coacăzului sunt:* dealurile subcarpatice din sudul țării, nordul şi estul Moldovei; centrul şi estul Transilvaniei. Cultura agrişului s-a dezvoltat mai ales în Transilvania, în câteva ferme experimentale şi în grădini familiale. în ultimii ani, s-a răspândit şi în sudul țării, în gospodării familiale, prin butaşi de import Italia.

Coacăzul negru, roşu şi agrişul sunt arbuşti cu creştere erectă, care se dezvoltă sub formă de tufe, cu 10-20 de tulpini emise din colet, de circa 1,5 - 2 m înălțime. *Vă dezvălui un secret al producției ridicate la aceşti arbuşti fructiferi,* secret pe care l-am „furat" de la germani şi l-am aplicai la cultura din grădina mea. In ce constă secretul producției mari de fructe? Dacă lăsați arbuştii să se dezvolte în tufă, aceştia fac frunze multe şi fructe mai puține. Dacă, însă, tăiați toate tulpinile din tufă, mai puțin cea din centru, arbustul se va dezvolta ca un pomişor cu tulpină de circa 80 cm şi coroană. El va rodi bogat şi se va culege uşor. Eu am făcut o adevărata pasiune pentru înmulțirea şi aranjarea pomişorilor de coacăz şi agriş: majoritatea amicilor şi cunoştințelor mele au primit de la mine, cadou,arbuşti deja înrădăcinați şi instrucțiuni de cultivare. *Culturile de coacăz şi agriş sunt rentabile. Coacăzul produce cam 3-5 kilograme de fructe pe tufă, adică, circa*

10 tone de fructe la hectar. Calculați rentabilitatea culturii, dacă un kilogram de coacăze costă minim 2 euro! în Vest, prețurile se ridică până la 4-5 euro/kg. *Agrişele produc circa 4-6 kg/tufă, adică circa 12-15 tone de fructe la hectar.* De regulă, se vând cu până la 10 lei/kilogram (3 euro), deoarece sunt foarte gustoase şi se pretează la conserve diverse (compot, dulceață, gem).

Aceşti arbuşti se înmulțesc foarte uşor, prin butaşi lemnificați, marcote, despărțirea tufei şi altoire în T. Mai jos, va prezint sortimentele de coacăz şi agriş recomandate în țara noastră.

Coacăzul negru

• *Tsema,* soi olandez, adoptat în 1993. Produce circa 4 kg fructe/tufă. Fructele se coc în iunie-iulie.

• *Tenah,* soi olandez, adoptat în 1993, cu fructe mari (1 g). Produce 4,2 kg de fructe pe tufă. Se coace în iunie-iulie.

• *Blackdown,* soi englezesc, introdus la noi în 1993. Fructele de 0,9 g se coc către jumătatea lunii iulie.

• *Bogatyr,* soi rusesc, introdus la noi în 1970. Fructele (bacele) mari (1 g) se coc la începutul lunii iulie.

• *Tinker,* soi englezesc, introdus la noi în 1970, cu bace de circa 0,8 grame, productiv.

• *Record 35.* soi obținut la SCDP Fălticeni şi omologat în 2001. Produce circa 1,3 kg de fructe pe tufă.

• *Amurg,* soi obținut la SCPP Cluj, în 1999. Fructele se produc în ciorchini de circa 4,1 g.

• *Perla neagră,* soi obținut la SCPP Cluj în 1999, cu ciorchini de 4,1 g. Destinat prelucrării în gem, compot, suc, jeleu şi coloranți naturali.

• *Abanos,* soi obținut la ICPP Piteşti, cu producție de 1,8 kg/tufă.

• *Ronix,* soi obținut la SCPP Piteşti, în 2000. Foarte productiv: 3,5 kg fructe pe tufă.

• Deea, soi obținut la SCPP Piteşti, în 2000. Foarte productiv: 3,2 kg fructe pe tufă.

Coacăz roşu

• *Roşu timpuriu,* soi românesc, introdus în cultură în 1972. *Foarte productiv: 10-12 kg fructe pe tufă.* Se coace la finele lunii iunie.

• *Abundent,* soi obținut la SCPP Cluj, cu potențial de rodire ridicat.

• *Jonkheer van Tets,* soi olandez, introdus la noi în 1979. *Foarte productiv: 4-9 kg fructe pe tufa.*

• *Red Lake,* soi american, introdus la noi în 1967. *Productiv: 4-5 kg fructe pe tufă.*

• *Houghton Castie,* soi englezesc, introdus la noi în 1967. Produce circa 6 kg fructe pe tufă.

• *Coacăzul alb (auriu),* sortimentul Mărgăritar, este un soi românesc obținut în 1972. Produce 3-6 kg fructe pe tufă.

Sortimente de agriş.

• *Zenit,* soi românesc, omologat în 1982. Fructe mari (5,1 g).

• *Someş,* soi românesc, introdus în cultură în 1970. Fructe de 5,1 g.

• *Careless,* soi englezesc, introdus la noi în 1970. Fructele sunt foarte mari (8,2 g).

• *Rezistent de Cluj,* soi românesc, omologat în 1972. Produce circa 4 kg fructe pe tufă.

• *White Smith,* soi englezesc, introdus în 1970. *Produce 4-5 kg fructe pe tufă.*

• *Cernomor,* soi rusesc, produce 3-4 kg fructe pe tufă.

Pentru cei care doriți să calculați rentabilitatea culturilor de coacăz şi agriş, vă precizez că densitatea optimă este mare: 3.000-3.300 tufe la hectar. Deci, producția medie este de circa 12 tone/ha. Prețul de piață variază între 2 şi 3 euro/kilogram.

15. Cultura zmeurului si murului.

Zmeura şi murele au un conținut bogat în vitamine, fructoză şi substanțe minerale. Se consumă proaspete sau conservate (sucuri, gem, dulceață, băuturi alcoolizate). Inițial, au fost plante din flora spontană, însă, în ultimul timp, au fost ameliorate şi cultivate intensiv.

Cea mai mare producție de zmeură se obține în Europa, în special din Rusia, Iugoslavia şi Polonia. *în România, aveam 800 ha cultivate cu zmeur,* în județele Suceava, Argeş, Prahova, Mureş, Sălaj, Cluj, Maramureş. După 1989, multe culturi au fost părăsite. *La murul de cultură, suprafața a fost de 500 ha plantate, cu producții de 2.500-3.000 tone/an.*

Soiuri de zmeur recomandate în cultură.

* *Heritage,* soi american, introdus în 1957. Are două producții pe an.

* *September,* soi american, introdus în cultură în 1957. Fructele sunt mari (3 g) şi se coc începând cu prima decadă a lunii iulie.

* *Rubin bulgăresc,* soi introdus în cultură în 1957. *Produce până la 5-11 tone fructe/ha.*

• *Latham,* soi american, introdus în cultură în 1957.

• *Newboro,* soi american, introdus în 1957. Fructe mari (2,5 g).

• *Citria,* soi autohton, obținut în 1997. *Produce 9-11 t/fructe/ha.*

• *Star,* soi creat la SCPP Piteşti, în anul 2000. Fructe mari (2,4-3 g) se recoltează începând cu ultima decadă a lunii iunie, în 4-6 etape.

Soiuri de mur.

• *Thornfree* (fără ghimpi), soi american, introdus la noi în 1978. *Produce circa 12-14 tone/ha.*

• *Thornless Evergreen,* soi american, cu *producție de 11-14 t/ha.*

• *Felix,* soi autohton, obținut la SCPP Fălticeni. Producția este bună: *6 kg fructe/5 plante.*

16. Cultura afinului.

Afinul a fost mult timp un arbust din flora spontană. Abia în 1890, americanii au reuşit să-l amelioreze şi să-l răspândească. In Europa, a pătruns, în 1930, în Germania, de unde s-a răspândit. Este un arbust fructifer deosebit de rentabil. Fructele sale au valoare alimentară şi terapeutică. Ele se pot consuma proaspete ori ca sucuri, gemuri, compoturi, băuturi alcoolice (afinată), fructe congelate. Frunzele şi lăstarii uscați sunt folosiți în medicină, ca dezinfectant al căilor biliare şi în alte boli, despre care am vorbit anterior.

Cel mai mare producător de afine este SUA, cu 100.000 tone de fructe pe an. *La noi în țară, afinul s-a introdus în cultură după 1965, pe circa 3(X) de hectare din*

județele Maramureş, Argeş, Suceava şi Sibiu. Potențialul maxim de rodire se înregistrează după 5-8 ani şi se menține 12-18 ani. *Producția este înjur de 6-8 tone/ba, adică, 2,5-3 kg/tufă.*

Sortimente de a fui recomandate la cultură.

• *Weymouth,* soi american, introdus la noi în 1968. *Produce 6-8 t/ha.*

• *Pemberton,* soi american, cu *producție de 8-10 t/ha.*

• *Herma 1,* soi german, introdus la noi în 1966. *Produce 9-11 tone/ha.*

• *Blueray,* soi american, cultivat din 1966. *Produce 7-9 t/ha.*

• *Ivanhoe,* soi american, cultivat din 1966. *Produce circa 8 t/ha.*

• *Coville,* soi american, cultivat din 1966. Produce 7-8 t/ha.

• *Simultan,* soi obținut la ICPP Piteşti, în 2001. Produce circa 2,2 kg fructe pe tufă *(circa 7 t/ha).*

• *Delicia,* soi obținut la SCPP Piteşti, în 2001. Produce 2 kg fructe pe tufă.

• *Azur,* soi obținut la SCPP Piteşti, în 1998. Intră pe rod Ia 3 ani de la plantare şi produce bine.

• *Delicia,* soi obținut la SCPP Piteşti, în 2001. Produce 2 kg fructe pe tufă.

• *Azur,* soi obținut la SCPP Piteşti, în 1998. Intră pe rod la 3 ani de la plantare şi produce bine.

• *Safir,* soi românesc, obținut în 1989.

• *Lax,* soi obținutla SCPP Piteşti, în 2002. Fructele sunt mari (1,6-2,3 g).

• *Compact,* soi obținut la SCPP Piteşti, în 2002. Foarte productiv: *2,4 kg fructe pe tufă.*

• *Augusta,* soi obținut la SCPP Piteşti, în 1999.

Pentru a vă putea face calculul de rentabilitate, puteți folosi următoarele informații: In grădinile de lângă casa, se cultivă la 1,5/2,5 m între rânduri şi 0,7/1,4 pe rând. în ferme mari, la 3-4 m între rânduri şi 1-2 m pe rând. într-o parcelă, se plantează 2-3 soiuri iar plantele se conduc sub formă de tufă.

17. Cultura cornului.

Cornul este un arbust din flora spontană, longeviv (100-150 de ani). A fost adaptat pentru cultură datorită valorii nutritive deosebite a fructelor, din care se prepară sucuri, marmeladă, jeleuri, vin, şnaps. Este un arbust de talie mare (3-5 m) sau pom de talie mijlocie. Fructul este o drupă roşie sau galbenă. Cerințele față de mediu sunt modeste.

Sortimentele de corn cultivate sunt selectate funcție de mărimea fructelor, valoarea nutritivă şi productivitate. Mai cunoscute sunt Mh8, Mh9, Tg. Jiu. Se cultivă mai intens în județele Mehedinți, Gorj, Argeş, Suceava, Vâlcea. *Mh8* are fructe roşii, care se coc în luna august şi dau circa 3-5 t/ha. *Mh9* are fructe de culoare roşie intens, care se culeg în ultima decadă a lunii august şi produc *circa 3 kg/pom. Tg. Jiu 1* rodeşte în anul 3 după altoire şi produce 3 kg fructe pe pom.

18. Cultura scoruşului negru si roşu.

Cultura scoruşului negru şi roşu a fost introdusă la noi în 1986. Scoruşul negru este un arbust de 1,5-2 m înălțime care creşte sub formă de tufă. Fructele sale sunt

bogate în vitamine şi coloranţi naturali. Scoruşul roşu creşte ca arbust, însă poate fi condus şi ca pom. Fructele sale sunt bogate în vitamina C, caroten, sorbitol etc. Înmulţirea acestor arbuşti se face prin butaşi lemniilcaţi, prin marcotaj muşuroit şi prin altoire pe scoruş sălbatic (păsăresc). Cele mai recomandate soiuri:

• *Nero,* soi de scoruş negru, introdus în 1991, din Slovacia. Fructele se coc în luna august şi *produc circa 5-7 kg/tufă.*

• *Tâmpa,* selecţie de scoruş roşu din zona Braşov. Producţia este de *10-25 kg fructe pe pom.*

19. Cultura lonicerei albasatre.

Această cultură este foarte nouă în România. A fost abordată deoarece fructele de loniceră se coc primele, pe la jumătatea lunii mai, înaintea căpşunului şi pot fi consumate proaspete. Loniceră albastră este un arbust siberian de 0,8 -1,5 m înălţime, care creşte în tufă. Produce fructe (bace) albăslrii-brumate. La noi, au fost adaptate următoarele soiuri:

LI, selecţie din Loniceră kamceatika, obţinută la ICPP Piteşti, în 1990. Plantă viguroasă cu fructe de circa 1 g.

L2, selecţia după acelaşi arbust, obţinută în 1990, la ICPP Piteşti.

Pentru calculul de rentabilitate, puteţi folosi următoarele informaţii: Distanţa de plantare între rânduri este de 2,5-3 m iar pe rând, de 0,8-1,4 m. Plantaţia durează 14-18 ani. *Producţia medie pe tufă este de 1-1,2 kg fructe.*

19. Cultura căpşunului.

Căpşunul este o specie perenă, care face trecerea dintre ierboase şi lemnoase, derivată din specii de Fragaria

(fragii). Europa produce 45% din producţia mondiala căpşuni, prin Spania, Italia, Polonia, Franţa etc. *în perioada 1970-1990, suprafaţa medie cultivată cu căpşuni in România a fost de 7.900 ba, asigurând o producţie de 28.400 tone anual.* După 1990, suprafaţa cultivată cu căpşuni s-a redus drastic (în 1996, a ajuns la 2000 de ha, deci, de patru ori mai mică). *Lipsa de căpşuni româneşti determină o înaltă rentabilitate a acestei culturi. Cele mai recomandate soiuri pentru cultură la noi sunt următoarele:*

• *Premial,* soi autohton, omologat în 1989, la ICPP Piteşti. Se coace foarte timpuriu şi *dă circa 350 g/plantă.*

• *Coral,* soi autohton, omologat în 1993. Se coace semitimpuriu şi da *circa 350-400 g/plantă.*

• *Red Gauntlet,* soi introdus în 1964. Rustic, rezistent la ger, cu productivitate mare.

• *Aiko,* soi american, introdus în 1992. *Produce 20 tone fructe la hectar.*

• *Răzvan,* soi autohton, omologat în 1998, cu productivitate bună.

• *Sătmărean,* soi autohton obţinut din hibridare, în 1998. *Este foarte productiv (20-23 tone fructe la hectar).*

• *Magic,* soi autohton, obţinut prin hibridare, în 1998.

Informaţii pentru calculul rentabilităţii: Pe un hectar, încap circa 40.000-60.000 de plante (se plantează stoloni obţinuţi de la pepiniere autorizate). *Producţia de căpşuni ete de 15-20 tone/ha,* în al doilea an de cultură, iar *la deplina rodire ajunge la 20-30 t/ha.* Dacă vă amintiţi preţurile din piaţă (2-3 euro/kg), constataţi că aveţi în faţă o cultură foarte rentabilă.

* *

Dragi amici cititori, v-ați convins că banii cresc şi în pomi, şi-n arbuşti fructiferi? *E imposibil ca măcar o singură cultură să nu vă fi captat atenția, prin uşurința cu care se pot face bani din ea.* Scăderea drastică a producției româneşti de fructe, după 1989, vă oferă posibilitatea să intrați pe piață şi să câştigați mult. *De ce să trudiți prin alte țări (Spania, Italia, Grecia etc), pentru 1000 de euro pe lună, dacă puteți câştiga aceşti bani acasă, muncind mai uşor şi având grijă de copii?*

Dacă nu aveți terenuri mari, plantați măcar pomi şi arbuşti fructiferi pe lângă casa părintească de la țară, prin grădini! Ei vă vor recompensa din plin. Nu vă speriați că anumiți pomi intră mai târziu pe rod! Până la intrarea lor pe rod, puteți cultiva printre ei legume şi căpşuni. *în perspectiva integrării depline în Uniunea Europeană, prețul fructelor va creşte foarte mult. De* pildă, în acest an, un cititor din Italia mi-a scris că, acolo, cireşele se vindeau cu 4-6 euro/kg (la noi costau 1,2 euro/kg). *Europenii vor importa tot mai multe fructe de la noi, deoarece condițiile de sol şi climă asigură fructe de calitate superioară (cu parfum şi gust deosebite).*

Nu mai stați pe gânduri! Analizați bine toate culturile şi alegeți-vă una-două sau mai multe care vi se potrivesc! Aveți în față o iarnă să vă faceți pregătirile de plantare. Cine plantează arbuşti fructiferi se asigură pe 15-18 ani înainte. *Cine plantează* o *livadă se asigură de venituri sigure întreaga viață.* Succes!

Viticultura

Viticultura este una dintre cele mai vechi ocupații din România. Se practică de peste 2000 de ani, în toate locurile din țară în care zilele însorite şi fără îngheț sunt mai multe de 150. Şcolile de viticultură sunt dezvoltate şi materialele de specialitate, destul de bogate.

Ca persoane interesate de o afacere nouă, vă rog să observați următoarele particularități ale viticulturii româneşti:

, 1. *Cultivarea strugurilor pentru vin, în ferme mari, nu este accesibilă micilor întreprinzători, decât dacă sunt asociați.* O astfel de investiție presupune cheltuieli foarte mari, pe care nu vi le permiteți, cum ar fi:

a. Cumpărarea terenurilor potrivite culturii viței de vie vinificabile. Conform normelor Uniunii Europene, nu se pot planta orice vii, cu orice soiuri. Soiurile producă toare, tradiționale, mai sunt admise doar pentru consumul propriu.

b. Materialul săditor pentru o vie de mare întindere costă scump.

c. Lucrările de organizare a viei (plantatul, spalierii etc.) costă foarte scump.

d. Utilajele pentru vinificație, clădirile şi mijloacele de transport ridică şi mai mult costul investiției. Cei care

au apucat să pună mâna pe fermele viticole înființate în perioada socialistă se pot declara norocoşi.

e. Impunerea vinului pe piață şi valorificarea acestuia solicită noi eforturi financiare, de reclamă, participări la târguri etc. în plus, producătorii de vin se confruntă cu cei care vând produse contrafăcute, sub etichetele lor.

în concluzie, dacă nu sunteți deja asociați într-o mare fermă viticolă, pentru vinificație, nu vă recomand să încercați să creați una.

2. Cea mai rentabilă ramură a viticulturii este producția si vânzarea strugurilor de masă. Dacă mergeți în piață, veți observa că strugurii de masă costă între 1,2 şi 1,5 euro kilogramul. La iama, vor costa şi mai mult (acum, suntem la mijlocul lui octombrie). In nord-vestul Europei, costă cam de două-trei ori mai mult decât la noi, deoarece n-au condiții pedo-climatice favorabile culturii viei pentru struguri. *Vița de vie pentru struguri de masă se poate organiza şi pe suprafețe mici, de la jumătate de hectar în sus.* Desigur, dacă aveți un teren mai mare, îl puteți împărți în parcele cultivate cu soiuri de viță de vie diferite: timpurii (pentru consum la finele lunii iulie), semitimpurii (pentru august-septembrie) şi târzii (pentru septembrie-octombrie). Astfel, puteți procura bani o perioadă mai îndelungată de timp, fără un efort de sezon şi fără a pierde nimic din recoltă.

Vă sfătuiesc să abordați această afacere. In acest scop, trebuie să procurați butaşii de viță de vie de masă numai de la fermele specializate, din zona dumneavoastră de trai. Aceştia sunt gata adaptați la condițiile pedoclimatice din zona de plantare. în perioada în care via este mică, până la intrarea pe rod, puteți cultiva prin ea sfeclă de masă şi furajeră, napi, ridichi de iarnă ori alte leguminoase, să folosiți integral terenul. Nu uitați să plantați migdali, cel puțin pe marginile viei! Aceştia nu deranjează cu nimic via şi sunt foarte rentabili.

Ştiți ce aveți de făcut. Puneți mâna pe un manual de cultivarea viței de vie, dintre cele prezentate în bibliografie şi alegeti soiurile care vă asigură struguri din iulie şi până în octombrie! Pregătiți terenul şi plantați! Efectuați toate lucrările ca la carte şi veți obține venituri mult mai mari decât din funcțiile amărâte de la stat sau din firme! De exemplu, puteți face un calcul de rentabilitate pe baza următoarelor informații. Un hectar plantat cu viță de vie soi Cardinal, de masă, vă dă circa 25-30 tone de struguri. Dacă îi vindeți numai cu un euro kilogramul şi scădeți cheltuielile (întreținerea viei, transportul, taxele etc.) tot obțineți un venit de 15.000-16.000 euro, adică 50.000 lei noi.

Puneți albinele la muncă!

Dragi amici cititori, ce-ar fi să puneți albinele să facă bani pentru dumneavoastră? Nu credeți că apicultura este destul de rentabilă? Un amic de-al meu din Giurgiu a început această activitate cu câțiva stupi primiți cadou. In prezent, are o stupină în toată regula şi produce cam 2.000 kg de miere pe an. Ar putea trăi numai din această activitate uşoară şi relaxantă. *Apicultura poate fi practicată de persoane în vârstă, de persoane care nu pot munci din cauza unor afecțiuni, de adoiescenți şi femei.* Cunoştințele necesare apiculturii sunt uşor asimilabile, din cărțile de specialitate, din care am prezentat şi eu în bibliografie. După ce apucați să îngrijiți 2-3 stupi, vă prinde pasiunea şi nu vă mai puteți opri.

Apicultura este rentabilă din următoarele motive:

1. *Nu necesită investihi mari la începutul activității.* Dacă vreți să vă procurați mai multe familii de albine, cu stupii aferenți şi toate utilajele necesare, vă trebuie maxim 5.000 euro, adică, vreo 15.000 lei noi.

2. *Flora meliferă spontană şi cultivată a României oferă condiții bune pentru recoltarea unei mari cantități de miere de bună calitate.* Majoritatea zonelor țării nu sunt poluate, astfel că mierea şi celelalte produse de stup

(polen, propolis, lăptişor de matcă, venin, ceară) sunt ecologice şi bine receptate la export.

3. *Dinspre Vest, vine o modă foarte sănătoasă: consumul mierii de albine, în locul zahărului rafinat, producător de diabet.* Acest obicei va cuprinde şi populația românească, în ciuda faptului că mierea e mai scumpă, fapt pentru care vom avea nevoie de cantități sporite din acest produs. Nu se pune, deci, nici o problemă în fața desfacerii (vânzării) acestei delicatese. In plus, mişcarea vegetarienilor, puternic dezvoltată în România, recomandă consumul de miere simplă sau în diverse combinații (cu miez de nucă sau migdală, cu cătină etc). Nu se mai pune problema porționării mierii în casolete mici, pentru micul dejun. Majoritatea consumatorilor o cumpără la borcane.

4. *Industria farmaceutică, în special ramura apifitoterapia, achiziționează mari cantități de miere şi alte produse de stup,* pentru producerea unor medicamente (apilarnil, lăptişor de matcă etc.) şi a unor produse cosmetice. Puteți produce oricât de mult, căci aveți cui vinde.

5. *Albinele produc, pe lângă miere şi alte produse scumpe şi uşor de vândut:* lăptişor de matcă, propolis, venin, ceară, polen. încă un spor de bani.

6. *Apicultorii din România, ca şi din toată Europa, sunt foarte bine organizați.* în fiecare județ, găsiți filiale ale asociației lor, de la care puteți procura instrucțiuni, echipamente şi unelte necesare apicultorului.

7. *în fine, apicultura este recomandată persoanelor cu anumite suferințe.* Practicarea ei vă scapă de nevroze, depresii, stres, reumatism, boli de radiație şi altele. Am

citit mărturia unui ofițer pensionar care s-a retras din orașul poluat, la o stupină dintr-un sat. Era bolnav de radiație (fusese rachetist), deprimat și stresat. încă din primul an, s-a înzdrăvenit și numai cu produse naturale, de stup. Acesta este adevărul: orașele supraaglomerate și poluate vă îmbolnăvesc. *Oricâte medicamente ați lua, nu se compară nici pe departe cu viața în aer curat, unde consumați produse ecologice; acestea sunt adevăratele medicamente pentru multe din bolile care macină orășenii de vârsta a treia.*

V-am convins să vă apucați de apicultură? lată si minimul de investiții pe care trebuie să-1 faceți la început!

1. Stupii îi cumpărați gata confecționați, ca și ramele din ei. îi găsiți în mai multe variante constructive: stup orizontal, prevăzut cu 23 de rame și două diafragme; stup vertical cu două corpuri, cu câte 12 rame în fiecare corp; stup vertical cu magazine, cu 10-12 rame în cuib; stup multietajat, compus din trei corpuri identice suprapuse, cu câte 10 rame fiecare. Acest ultim model s-a impus în apicultură, deoarece prezintă mai multe avantaje.

2. Utilajele pentru mânuirea si îngrijirea familiilor de albine cuprind:

a. *Echipamentul pentru protecția apicultorului îm potriva înțepăturilor de albine:* mască, salopetă sau halat, afumător pentru calmarea albinelor.

b. *Utilaje pentru lucrări în stupină:* dalta apicolă, peria, scaunul apicol, lădița pentru transportat rame, roinița, căruciorul apicol, gratiile despărțitoare, hrănitorile, pulverizatorul, gratiile de urdiniș, cuștile pentru mătci, adăpătorul, cântarul de control și termometrul de stup.

c. *Utilaje pentru însârmarea ramelor și fixarea fagurilor aititîciali:* șablonul pentru încheierea ramelor, perforatorul de rame, șablonul pentru fixarea distanței dintre rame, cleşte pentru însârmarea ramelor, calapodul pentru fixarea fagurilor artificiali, pintenul apicol și cănița pentru topit ceară.

3. Echipamente si utilaje pentru extracția, condiționarea si prelucrarea produselor apicole:

a. *Unelte și utilaje pentru extracția și condiționarea mierii:* cuțite de descăpăcit (simple și încălzite cu abur sau electric), mașină de descăpăcil (pentru ferme mari), tavă descăpăcitor, masă pentru descăpacitul fagurilor cu miere, extractoare (centrifuge) de scos mierea din faguri, stre curători pentru miere și maturatoare.

b. *Unelte și utilaje pentru extragerea și condiționarea cerii și pentru confecționarea fagurilor artificiali:* topitor solar, prese pentru ceară, vase pentru limpezirea cerii, presă pentru confecționarea fagurilor artificiali.

c. *Unelte și utilaje pentru recoltarea lăptișorului de matcă:* cuțit bine ascuțit, pentru tăierea botcilor; ace din lemn sau plastic pentru scoaterea larvelor din botei, spatule din lemn sau plastic pentru extragerea lăptișorului de matcă.

d. *Pentru recoltarea și condiționarea polenului se folosesc colectoare și uscătoare de polen.*

e. *Dispozitive electrice pentru recoltarea veninului de albine.*

4. Utilaje pentru creșterea si transportul măteilor:

- Lanțete pentru transvazarea larvelor, dopuri pen
tru botei, rame cu leaturi pentru botei, rame izolator pentru

larvele de vârstă cunoscută şi pentru protecţia botcilor, cuşti pentru eclozarea mătcilor şi dispozitiv pentru marcarea mătcilor.

5. Construcţiile apicole nu sunt neapărat necesare, în locul lor putându-se folosi diferite camere din gospodărie. Pentru stupinele mari (500-3.000 de stupi) se recomandă: laborator sau cameră de lucru a apicultorului; cameră pentru extracţia şi condiţionarea mierii; depozit pentru păstrarea fagurilor.

V-aţi convins că, pentru o stupină modestă, de 40-50 de familii de albine, nu aveţi nevoie de o investiţie mare? *Dacă vreţi să vă relaxaţi cu o activitate uşoară şi plăcută, câştigând în acelaşi timp bani, apucaţi-vă de albinărit!* Vă veţi prelungi viaţa şi veţi trăi mult mai bine.

Sericicultura

Creşterea viermilor de mătase este cunoscută şi practicată în România de mai mult de 100 de ani. Tradiţional, tărăncile din diferite zone ale ţării produceau şi foloseau firul viermilor de mătase (borangicul)pentru confecţionarea unor straie de lux: marame, ii, cămăşi. în perioada socialistă, creşterea viermilor de mătase a devenit o ocupaţie de masă, contribuind din plin la producerea mătăsii naturale. Atunci, a fost înfiinţat şi Institutul Naţional de Sericicultură, organism specializat în cercetarea acestui domeniu şi instruirea populaţiei cuprinsă în această activitate. Zeci de mii de femei s-au specializat în sericicultură, în toată perioada socialistă. Au fost înfiinţate mari ferme de duzi, ca hrană pentru viermii de mătase.

După „revoluţia" din 1989, sericicultura a decăzut, la fel ca majoritatea ramurilor economice din România. Fermele de la CAP şi IAS specializate în creşterea viermilor de mătase au fost desfiinţate. Ca atare, această activitate rentabilă s-a păstrat sporadic, în gospodări familiale din zonele cu tradiţii în producerea borangicului (Oltenia, Banat).

Sericicultura este rentabilă, chiar si în ferme mici, din următoarele cauze:

1. Nu *necesită investiții mari.* Duzii folosiți la hrănirea viermilor de mătase se pot cultiva şi ca lăstăriş. în acest caz, se cosesc şi rămurelele cu frunze se folosesc integral pentru hrană. După ce viermii ajung la maturitate şi încep să secrete mătasea cu care se învelesc în „gogoşi", se pot folosi ca suport pentru acestea şi alte plante.

2. *Producerea mătăsii naturale nu costă mult:* frunză de dud şi mână de lucru ieftină (pensionari, copii, femei).

3. *Mătasea naturală este însă o materie primă scumpă, atât pe plan intern, cât şi extern.* Produsele romă neşti de artizanat care folosesc mătasea naturală (ii marame etc.) sunt foarte scumpe, însă se cumpără de multe persoane interesate, români şi străini. în perioada socia listă, majoritatea turistelor vest-europene de pe litoralul românesc purtau ii şi bluze confecționate din borangic; acestea, pe lângă faptul că sunt foarte aspectuoase, sunt şi sănătoase la purtat (nu ca mătasea artificială).

4. *Lipsa mătăsii naturale romaneşti, determinată de scăderea sericiculturii, a crescut şi mai mult prețul acestui produs, făcând un loc larg pe piață.* Cine se va apuca din nou. în mod serios, de sericicultura, va câştiga o avere. Din câte ştiu, nu mai exista nici o mare firma producătoare de mătase naturală. Dacă sunteți interesați de această afacere, vă rog să vă documentați din volumul *Creşterea viermilor de mătase,* de ing. Alexandru Matei şi să porniți la treabă. Am discutat deja despre cultura dudului, aşa că aveți toate informațiile necesare acestei activități.

Creşterea păsărilor

Creşterea păsărilor pentru ouă, carne şi pene (fulgi) a fost şi rămâne o ocupate rentabilă. Ea se poate practica în complexe mari de creştere a păsărilor sau în ferme mici, familiale. în ambele variante, este rentabilă, dacă ştim ce cultură să adoptăm şi respectăm întocmai recomandările ştiințifice ale specialiştilor.Vă voi prezenta succint câteva categorii de păsări ce pot fi crescute în ferme mici, pentru ouă, carne, piele (struțul), pene (păunul) şi fulgi (rațe, gâşte şi chiar găini).

1. Creşterea prepelițelor domestice

Prepelițele se cresc pentru carne şi ouă, produse apreciate pentru gustul lor deosebit de bun, cât şi pentru valoarea terapeutică. Deja, în țara noastră există câteva zeci de crescători de prepelițe domestice cu ferme mai mari sau mai mici, însă producția lor nu satisface nici măcar cererile pieții interne, ca să nu mai spun de posibilități de export.

Creşterea prepelițelor prezintă următoarele avantaje:

a. Nu *necesită spații mari de creştere.* Până în acest an (2007), se creşteau şi în baterii, însă normele UE interzic acest lucru. Chiar şi în creşterea liberă, prepelițele nu au nevoie de construcții mari.

b. *Ciclul de la ou la pasăre adultă, aptă de reprodu cere, este foarte scurt* (42 de zile, 6 săptămâni). Acesta per-

mite o înmulțire rapidă a efectivului de prepelițe ouătoare ori pentru carne.

c. Investițiile făcute pentru echiparea crescătoriei şi procurarea materialului reproducător (matcă) sunt foarte reduse.

d. Ouăle de prepeliță au efecte terapeutice, fapt pen tru care sunt recomandate suferinzilor de anumite boli (nu au colesterol). Au intrat şi în circuitul comercial al marilor ma gazine din România.

e. Carnea de prepeliță este foarte apreciată la export, putând să vă aducă venituri mari.

f. Fermele existente deja nu satisfac necesarul de ouă şi carne, fapt pentru care puteți să vă impuneri în piață, cu uşurință.

g. Creşterea prepelițelor nu necesită cunoştințe ştiințifice deosebite. E suficient să respectați întocmai indi cațiile dintr-un manual de creştere, hrănire şi tratare a lor, pentru a vă asigura de o bună productivitate.

h. Prepelițele consumă puțină hrană, fiind păsări economice. Am cunoscut personal un crescător de prepelițe, din Silişte - Ilfov, cu fermă medie, în care lucrau doar el şi soția. Vă garantez că obțineau venituri frumoase. Am crescut şi noi, în familie, câteva prepelițe, de la stadiul de pui de 3 zile şi până la maturitate, din pură distracție. Nici nu ne-am dat seama când, din câțiva pui drăgălaşi transportați de nevasta mea în buzunarul hanoracului, au ajuns prepelițe adulte, care ne umpleau casa cu larma lor. încât a trebuit să le dăruim unui fermier. *Cu această ocazie, am descoperit cât de uşor se* cresc *prepelițele şi ce rentabilă este această ocupație.*

Dacă doriți să vă apucați de această afacere, trebuie să vă documentați din cărți sau direct de la o fermă, apoi să vă amenajați crescătoria, cu miniin de cheltuieli. încă din această perioadă, e bine să vă căutați viitorii beneficiari ai produselor dumneavoastră: ouă şi carne. în acest scop, trebuie să contactați marile magazine, restaurantele de lux şi firmele de export păsări.

2. <u>Creşterea fazanilor.</u>

Fazanul este o pasăre sălbatică mult apreciată pentru carnea ei. Este solicitat la consum intern, dar mai ales la export, pentru restaurantele de lux din vestul Europei. în mod tradițional, carnea de fazan se procură prin vânarea lor. Oamenii, însă, au reuşit să crească fazani în făzănării amenajate cu plase largi, care să nu permită evadarea păsărilor, dar nici să nu le stingherească buna dezvoltare.

în perioada socialistă, au existat multe făzănării amenajate pe lângă ocoalele silvice, care furnizau material reproducător şi pentru înmulțirea fazanilor liberi. După 1989, au apărut primele ferme de crescut fazani, inspirate mai ales de prețurile foarte mari obținute de păsările vii, la export (30 dolari SUA - bucata). Nici în prezent prețurile nu sunt mai scăzute de 20-25 de euro/pasăre, în Germania, Franța, Italia şi Austria.

<u>Creşterea fazanilor prezintă următoarele avantaje:</u>

a. Sunt foarte scumpi, aducând venituri mari.

b. Concurența din domeniu este foarte redusă.

c. Investițiile inițiale sunt foarte mici, deoarece păsările se cresc în aer liber, în spații îngrădite cu plasă de sârmă.

d. Fazanii consumă puțină hrană.

e. Fazanii nu sunt gingaşi şi nu necesită îngrijiri spe ciale, nici cunoştinţe ştiinţifice deosebite.

f. Fazanii se înmulțesc rapid şi în captivitate, aşa că vă puteți creşte rapid efectivul.

g. în fine, fazanii sunt foarte căutați la export, aşa că puteți face o afacere bună.

In bibliografie, găsiți lucrările necesare instruirii pentru această pasăre. Materialul reproducător inițial (matca) poate fi procurat de la fermele deja existente.

3. Creşterea păunilor.

Păunii se cresc în captivitate, în anumite zone ale țării, mai ales pentru penajul masculilor, frumos colorat şi folosit la împodobirea dopurilor. Păunită nu este foarte spectaculoasă. Păunii liberi mai sunt folosiți ca păsări decorative în diverse parcuri şi grădini.

4. Creşterea porumbeilor.

Porumbeii se cresc pentru carne sau din pură pasiune, pentru frumusețea lor, de către columbofili. Ambele activități pot deveni afaceri, însă mai *sigură este creşterea proumbeilor pentru carne;* deşi costă mai puțin, un porumbel pentru carne se vinde mai uşor, către un cerc larg de consumatori.

Creşterea porumbeilor de carne prezintă următoarele avantaje:

a. Au un ciclu scurt de creştere de la ou la pasăre adultă. Se înmulțesc foarte repede.

b. Consumă puțină mâncare.

c. Nu necesită cunoştinţe deosebite de specialitate, nici îngrijire deosebită.

d. Carnea lor este foarte apreciată in bucătăi ia <l<- iu (restaurante).

5. Creşterea bibilicilor

Această activitate poate deveni o mică afacere de importanță locală. în România, nu există un interes deosebit pentru ouăle şi carnea de bibilică.

6. Creşterea păsărilor exotice (papagali, perusi. canari etc.i.

Şi această activitate este de importanță minoră, putând deveni o afacere mică, pentru un număr restrâns de persoane. *Mult mai profitabilă este producerea şi vânzarea hranei pentru păsări exotice.* Ea are o piață largă, cu consumuri ritmice.

7. Creşterea găinilor.

Această activitate este rentabilă, atât în ferme mici, familiale, cât şi în ferme mari, puternic industrializate. Soiurile se aleg funcție de scopul urmărit: pentru came, pentru ouă sau mixt. Investițiile inițiale într-o fermă de creşterea păsărilor modernă, de mărime mică sau mijlocie, de ouă sau de carne, nu sunt foarte mari şi se amortizează destul de rapid. Specialiştii au făcut calculul de rentabilitate, atât pentru cele de ouă, cât şi pentru cele de carne; în nici un caz, nu ieşiți în pierdere, ci obțineți mai mult decât ați investit în hrana şi îngrijirea lor. *Soiurile bune de găini, pentru investiția inițială, se cumpără numai de la ferme specializate, în care s-a testat rentabilitatea lor sau de la târguri de profd, tip INDAGR A.*

Această afacere se potriveşte foarte bine celor care au un capital de pornire modest. Ei pot începe activitatea

cu un efectiv mai mic de păsări, apoi se pot extinde, pe măsură ce se întăresc economic. Singura formalitate deranjantă este ştampilarea ouălor oferite spre vânzare, în comerț. Aceasta este reglementată printr-o normă privind protecția consumatorului şi trebuie respectată. *în mod normal, carnea şi ouăle ecologice, produse de păsări crescute în libertate, ar trebui să coste mai scump, deoarece au valoarea nutritivă şi gust superioare celor crescute la grămadă, în ferme mari.* Cei care urmăriți emisiunea FERMA de la TVR 1 ați observat că aşa procedează fermierii vesteuropeni. Va trebui să impunem această reglementare şi la noi, în folosul crescătorului de păsări libere şi a cumpărătorului care preferă hrană ecologică.

8. Creşterea curcilor

Curcile se cresc pentru carne şi mai puțin pentru ouă. Carnea de curcă este mult mai uşoară şi mai gustoasă decât carnea altor păsări, fapt pentru care este căutată de consumatori. Din păcate, crescătorii de curci din România sunt puțini, astfel că apelăm la importuri din Ungaria şi chiar SUA. *Lipsa produsului de pe piață indică Ioc de o afacere profitabilă.* Ca şi în cazul găinilor, se poate pomi de la o fermă mică, cu material reproducător de calitate (soiuri bune). Ulterior, pe măsură ce câştigați experiență şi bani, vă puteți dezvolta afacerea către ferme mijlocii şi mari. Aveți avantajul că românii au obiceiul de a consuma acest tip de carne la diverse ocazii (sărbători de iarnă, nunti etc).

9. Creşterea ratelor si gâstelor.

Această activitate este rentabilă, dacă vă puteți crea ferma aproape de un luciu de apă (baltă, iaz, lac). De la rațe şi gâşte se folosesc toate produsele: ouăle, carnea şi puful. Nici această afacere nu ete răspândită suficient în Româ-

nia; ea se limitează, în cea mai mare parte, la gospodăriile țărăneşti. *Dacă aveți condiții prielnice pentru creşterea acestor păsări iubitoare de apă, putepl da lovitura, chiar şi cu o fermă mai mică.* Carnea lor poate înlocui cu succes vânatul (rațe şi gâşte sălbatice) din restaurantele cu specific românesc. In plus, bucătăria tradițională românească are mai multe feluri de mâncare bazate pe carnea acestor păsări (rața pe varză, ciorbă de potroace, pateu de gâscă etc).

10. Creşterea struților este o ocupație relativ noua în România. Ea a apărut după 1989 şi s-a oprit la câteva ferme particulare de mici dimensiuni, în ciuda faptului că este rentabilă. *De la struț se poate folosi totul:* carnea, penele, pielea (mai scumpa decât cea de crocodil), ouăle. Femela struțului face 40-60 de ouă pe an, mari cât un pepene galben (circa 2 kg). Acestea se pot consuma ca atare, se pot transforma în piese de artizanat sau de deco-rațiuni interioare, se pot folosi în incubatoare, pentru mărirea efectivului de păsări. Struții rezistă bine la clima noastră şi mănâncă o hrană vegetală, deloc scumpă. Carnea struțului este scumpă (circa 30 euro/kg). Din pene, se confecționează obiecte de decorațiuni interioare. Pielea struțului este fină şi se poate prelucra în industria pielăriei. Un struț adult ajunge până la 160 kg. Faceți un calcul şi veți constata că rentabilitatea creşterii struților e foarte ridicată!

Dacă această afacere v-a atras atenția, vă puteți informa în detaliu din broşura *Creşterea struților* sau de pe Internet. Materialul reproducător inițial (matcă) îl puteți procura de la fermele deja existente, de unde puteți afla şi unele secrete privind struții adaptați în România.

Creşterea animalelor de blană, piele, carne şi lapte

Toate afacerile sugerate în acest capitol sunt rentabile, atât în ferme mici, cât si în ferme mari. Ele pot fi începute ca o activitate în plus în gospodăria țărănească, dezvoltându-se pe măsură ce câştigați experiență şi bani.

1- Creşterea nutriilor. nurcilor, vulpilor etc.

a. *Nutriile sunt animale vegetariene,* astfel că hrana lor se compune din nutrețuri concentrate, cereale, legumi noase şi subproduse din gospodărie. Dacă aveți deja o fermă de cultura legumelor, puteți crea alături şi o crescă torie de nutrii, hrănindu-le cu resturi vegetale. Nutriile se înmulțesc rapid. O femelă naşte două rânduri de pui pe an, ajungând cam la 15-18 pui. Aceştia ajung la maturitate în 12-15 luni, un ciclu nu prea lung, dacă luăm în considerare faptul că le creştem pentru blana lor prețioasă. O scurtă de nutrie costă în jur de 800 de euro, astfel că, într-o crescă torie modestă, *puteți obține venituri lunare de circa 1.000 euro numai din creşterea nutriilor*. Dacă această idee vă surâde, procurați-vă manualul cu instrucțiuni de creştere şi valorificare a nutriilor, prevăzut în bibliografie!

b. *Nurcile sunt animale carnivore,* necesitând cheltu ieli mai mari de creştere. In schimb, blănițele lor sunt mult mai scumpe: *o singură haină de nurcă costă circa 8.000 de*

euro. O crescătorie de nurci de câteva sute de exemplau vă poate asigura un venit mediu lunar de circa 1.000 de euro, fără eforturi prea mari.

c. Stațiunea de cercetare pentru creşterea animalelor de blană din Târgu Mureş, str. Intre Movile, nr. 3, telefon, fax: 0265/243691 vă oferă material de prăsilă şi instrucțiuni de creştere pentru: nurci; dihori; vulpi argintii, platinate, platinate-aurii, roşii-aurii şi polare; chindiile. 2. Creşterea iepurilor de casă. *Iepurii de casă se cresc pentru blană şi carne.* Sunt animale vegetariene, care se mulțumesc cu hrană variată, produsă în ferme de legume sau pe lângă casă (lucerna, morcovi furajeri, sfeclă furajeră etc). Se înmulțesc foarte rapid, de unde şi proverbul *Se înmulțesc ca iepurii.* Cresc rapid în greutate, astfel că, la unele rase, ajung până la 5-6 kg şi chiar mai mult. Un kilogram de carne de iepure poate ajunge, la export, până la 4 euro. Nu e o sumă mică, deoarece iepurii se cresc în număr mare, în baterii de cuşti, într-un singur sezon. Să nu uitam că, pe lângă carne, de la iepure folosim blănița, pentru confecționarea de haine şi căciuli. *Deşi cerere de piață există, creşterea iepurilor în ferme specializate nu se prea practică în România.* Majoritatea producției de carne şi blănuri de iepuri vine din gospodăriile individuale. Deci, avem în față o afacere rentabilă, pe care o putem asocia cu ferma de legume. 3. Creşterea caprinelor

Această activitate a fost mai redusă în România, comparativ cu creşterea oilor. Ea a început să se dezvolte mai mult după 1989, datorită descoperirii faptului că

laptele de capră conține componente superioare celui de oaie. Din acest motiv, creşterea caprelor este subvenționată parțial, la nivel european.

Capra este un animal vegetarian deloc pretențios. Se mulțumeşte să pască şi lăstari, frunziş sau alte vegetale la care oile nu ajung. Laptele lor se poate consuma pasteurizat, pentru calitățile deosebite sau sub formă de brânză telemea. Din carnea de capră se obține o pastrama delicioasă., mult solicitată de cumpărătorii români. Pielea de capră este fină şi poate fi prelucrată în produse scumpe (haine, mănuşi etc).

Vegetația din România permite creşterea efectivelor de caprine de câteva zeci de ori, cu mari beneficii pentru crescători. E o crimă să se taie ieduțele şi iezii, în loc să fie lăsați să ajungă la deplină maturitate, când pot oferi produse mult mai valoroase decât carnea şi pielea de pui mic. Dacă vă simțiți în stare să struniți măcar vreo sută de capre, puteți încropi o fermă foarte rentabilă. Puteți procura materialul reproducător din fermele existente, la prețuri destul de modeste iar stâna de capre nu vă cere o investiție mare. în plus, subvențiile pentru laptele de capră livrat se adaugă la beneficii. Documentați-vă din bibliografie şi-mi veți da dreptate: creşterea şi exploatarea caprinelor este foarte rentabilă, chiar şi în gospodăriile individuale.

4. Creşterea ovinelor.

Aceasta este o ocupație tradițională la români, încă din cele mai vechi timpuri. *A fost, este şi va fi rentabilă, deoarece de la oi se poate folosi tot:* lâna (în fiecare an).

laptele, carnea, pielea. Ca o particularitate în folosirea pieilor, vă atrag atenția asupra pieilor de miei şi în special a celor de karakul. Pieile de miei se folosesc la confecționarea unor obiecte de îmbrăcăminte (cojocele, căciuli etc). In urmă cu mai mult de o sută de ani, un specialist inimos a pus bazele creşterii caracului (karakului) românesc, la ferma Popăuți, din județul Botoşani. In timp, printr-o selecție riguroasă, s-au obținut mieluți caracul de culori diverse, mult căutate la export: roz, coman (maron-roşcat), alb, brumăriu, negru. *Ştiți şi dumneavoastră că o haină de caracul, zisă şi de astrahan, costă o avere.* In perioada socialistă, ferma Popăuți a ajuns la un efectiv de 25.000 de capete, asigurând exportarea unor materiale finite (haine, căciuli, gulere etc.) la prețuri foarte ridicate. După „revoluție", ferma de caracul românesc a decăzut, fiind în pericol de dispariție. Aşa ceva e inadmisibil! S-ar pierde mai mult de o sută de ani de muncă, cercetare şi selecție. S-ar pierde o importantă sursă de valută.Să sperăm că vreun întreprinzător bogat va înțelege valoarea acestei afaceri şi va salva ferma.

Datorită dezorganizării economiei româneşti, prin aşa zisa reformă de după 1989, şi alte produse ale ovinelor au fost afectate.De exemplu, prin închiderea filaturilor de lână şi a postăvăriilor, oierii n-au mai avut cui vinde lâna. Mari cantități de lână s-au stricat, alte cantități au fost vândute turcilor, la prețuri derizorii; aceştia au spălat şi au filat lâna românească, apoi ne-au revândut-o, sub formă de fire. Cine a fost înşelat în această afacere? Reducerea drastică a tăbăcăriilor a determinat mulți țărani să nu mai valorifice

superior pieile de oaie. Carnea de ovine, în special cea de miel, este mult căutată de români, pentru consum la anumite sărbători (Paşte, în primul rând). Carnea de oaie matură este insuficient valorificată, însă.

O nouă reglementare, de astă dată românească, pune piedică în calea crescătorilor de oi. începând din acest an, ei vor putea să-şi vândă produsele (brânză, telemea, caş, urdă etc.) numai pe raza județelor de reşedință. Aceasta este o prostie, născută într-o minte de troglodit din nu ştiu ce minister, care nu are habar despre zonele de creştere şi exploatare a oilor. Brânzeturile de oaie se produc mai ales în județele montane, cu păstorit transhumant, în timp ce în zonele de câmpie se produc mai puține. Cum să nu-şi mai vândă oierii din Sibiu, Apuseni etc. produsele lor în Bucureşti, dacă sunt căutate de populație?

Oieritul este o activitate foarte rentabilă. Oierii au fost bogați chiar şi în socialism, când îşi permiteau autoturisme de teren şi alte facilități pe care alți fermieri nu le aveau. Acum, îşi permit elicoptere pentru urmărirea turmelor, telefoane celulare la fiecare cioban etc. Dacă dispuneți de suficienți bani pentru a vă procura o turmă, documentați-vă din bibliografie şi treceți la treabă!

5. Creşterea porcinelor.

Această activitate este rentabilă chiar şi în gospodării individuale sau ferme foarte mici. Porcii nu sunt pretenţioşi la hrană, astfel că li se pot administra nutrețuri concentrate, resturi din gospodărie, dovleci porceşti şi resturi vegetale din fermele legumicole. în fermele mari, aceştia se cresc organizat, sub îndrumarea specialiştilor.

astfel că se cunoaşte din timp rentabilitatea fiecărui lol des tinat sacrificării pentru carne şi piele. Crescătoriile de porci nu se pot face însă în preajma localităților, din cauza mirosurilor neplăcute pe care le degajă. Gunoiul de porc este însă un excelent îngrăşământ pentru legume, la fel ca şi cel de păsări.

In România, se cresc mai multe rase de porci, pentru carne, slănină şi piele. Dacă nu dispuneți de un capital de pornire mare, puteți consulta lucrarea *Creşterea porcinelor* în fermele mici. de Zeneci Nicola, pentru a vă face o părere despre lentabilitatea acestei afaceri. Dacă vi se pare că folosesc în mod obsesiv cuvântul *rentabilitate,* aflați ca n-o fac întâmplător: vreau să vă imprim în creier o regulă de activitate. Ce regulă? *în primul rând, trebuie să ne întrebăm dacă afacerile planificate de noi vor fi rentabile. Abia după ce ne convingem că sunt rentabile, ne putem permite să investim în ele.* De la această regulă, există o singură excepție, când săvârşim anumite acțiuni din pură plăcere. De exemplu, noi avem o papagaliță vor bitoare, care nu aduce alt venit decât buna dispoziție, însă consumă destul de mult.

6. Creşterea vacilor de lapte este rentabilă în orice situație: în gospodărie țărănească, în ferme mici, în ferme mari. De la vaci, obținem lapte timp îndelungat, carne, piele şi coame, după sacrificare. Laptele de vacă şi mulți tudinea de produse derivate din el (iaurt, smântână, lapte bătut, telemea, brânză dulce etc.) asigură venituri mari celor care se ocupă cu creşterea şi exploatarea vacilor. Această activitate este bine organizată, la nivel național, pe

bazine de producție dominate de diverse firme procesatoare (Napolact, Danone etc). Vacile nu sunt animale pretențioase: se cresc şi se hrănesc uşor, cu vegetale şi nutrețuri combinate. Rasele cele mai productive sunt precizate în lucrările din bibliografie.

Dacă dispuneți de o sumă potrivită de bani şi de un teren adecvat păşunatului, vă puteți crea o fermă de vaci cu lapte de o dimensiune mai mică, cu posibilități de dezvoltare. Majoritatea marilor ferme au plecat de la 10-15 vaci şi au crescut progresiv, pe măsură ce efectivul s-a înmulțit, pe cale naturală. în comerț, găsiți toate utilajele necesare mulgerii, limpezirii şi livrării laptelui către procesatori.

7. Creşterea bivolițelor (babulinelor).

Laptele de bivoliță este superior celui de vacă din mai multe puncte de vedere (conținutul de grăsimi mai ridicat, enzime etc). El poate concura cu succes produsele lactate de capră, oaie şi vacă, pe piața internă şi la export. Din păcate, babulinele se cresc sporadic pe teritoriul țării noastre. Lipsa lor înseamnă posibilități sporite de câştig pentru cei care vor investi în această afacere. Bivolii sunt şi mai puțin pretențioşi la hrană şi îngrijire decât vacile. Pot fi crescuți cu succes în zonele de bălți ale Dunării precum şi în Deltă, unde au mâncare din belşug. *Vă interesează această afacere, datorită lipsei concurenței şi avantajelor laptelui şi brânzei de bivoliță?* Informați-vă din bibliografie şi apucați-vă de treabă! *Cine intră primul pe piață cu P'xxluse de bivoliță are cele mai mari şanse de câştig.*

Crescătoria de peşte

Această afacere se poate face pe contprorpiu (individual), în asociație cu alți parteneri sau obştesc (sătesc sau comunal). Persoanele mai întreprinzătoare au concesionat deja bălțile şi lacurile cu peşte, percepând taxe destul de piperate de la pescarii amatori. *Afacerea este rentabilă din mai multe puncte de vedere:*

a. Investiția inițială este mică.

b. Cu unele excepții, peştele de crescătorie nu tre buie hrănit.

c. Consumul de peşte proaspăt în România este obişnuit iar cerințele, în continuă creştere.

d. Asociațiile de pescari amatori sunt multe şi active, astfel că permisele de pescuit în bălțile (iazurile, lacurile) private aduc mulți bani.

e. Creşterea unor peşti mai deosebiți, cum ar fi păs trăvii pentru carne şi sturionii, pentru icre, produce venituri importante.

f. După popularea apei cu peşte, singura muncă este prinderea şi vânzarea acestuia sau, după caz, încasarea sumelor de bani de la pescarii amatori.

în concluzie, crearea unei crescătorii de peşte, în zonele de munte (păstrăvarii), de deal şi şes este rentabilă

pe termen îndelungat. Ea vă poate oferi o sursă constantă de bani întreaga viață.

1. Balta (iazul, lacul) proprietate privată se poate amenaja în locuri prielnice, chiar pe suprafețe mai mici, pentru consumul casnic şi pe suprafețe ceva mai mari, pentru vânzare. Un amic de-al meu din județul Giurgiu şi-a amenajat o baltă de 1,5 ha, cu izvoare naturale. Investiția inițială 1-a costat destul de puțin. A cumpărat un teren pe care trecea un pârâu şi a plătit escavarea acestuia la 1,5 m adâncime. A plantat marginile cu răchită (salcie) şi stuf, plante care se prind foarte uşor. După aceasta, a populat iazul proaspăt construit cu icre fecundate şi puiet cumpărat de la altă fermă. Acum, după trei ani de la efectuarea investiției inițiale, poate trăi onorabil numai din peştele scos din iaz. Dacă aveți condiții similare, nu mai stați pe gânduri! Investiți ceva la început, apoi trăiți liniştiți din exploatarea iazului.

2. Dacă aveți posibilitatea să creați o baltă de mari dimensiuni, care vă solicită investiții inițiale mari, vă puteți asocia cu prieteni foarte buni si rude apropiate, pentru a evita eventualele înşelăciuni. După ce obțineți autorizațiile necesare de la mediu şi primăriile locale, puteți escava terenul, construi barajul (unde e nevoie)şi popula balta cu puiet sau icre fecundate. Cu aceasta, afacerea este gata de exploatare. Peştele se înmulțeşte şi creşte fără nici un efort din partea dumneavoastră.

3. Iazurile (bălțile, lacurile) sătești si comunale sunt o necesitate strictă. In mod normal, nici un sat (comună) n-ar trebui să fie lipsit de un iaz, din următoarele motive:

a. Iazul (balta, lacul) creează un microclimat favo rabil ploilor şi asigură apă pentru irigații.

b. Apa din iaz foloseşte la adăpatul animalelor aflate la păşunat liber.

c. Iazul se poate popula cu diferite specii de peşte, devenind o sursă de câştig pentru obşte.

Dacă sunteți primari sau consilieri comunali ori aveți posibilități de a influența deciziile acestora, îndemnați-i să creeze bălti (iazuri, lacuri) în orice loc pretabil din comună! Investiția nu e deloc mare şi poate fi făcută prin efort obştesc. Escavați şi îndiguiri un teren dintre două coline, prevăzut cu un izvor natural! In lipsa izvorului natural, puteți trage apă dintr-un râu apropiat, printr-un canal. Dacă zona de creere a iazului este foarte aridă, puteți folosi apa din puțuri săpate anume pentru a alimenta iazul. In acest caz, cheltuiala cu pomparea apei este compensată de avantajele economice ale lacului (irigații, peşte). Vă amintiți de manifestațiile din această vară (2007), când țăranii din zona de est a Munteniei au strigat *Vrem să trăim. Dați-ne apă! Până şi în cele mai secetoase zone se pot crea lacuri, iazuri, bălți. Investiția inițială şi cheltuielile de întreținere sunt de zeci de ori mai mici decât beneficiile.* Schimbarea climei a produs apariția unui fenomen pe care speram să nu-1 văd în România: apa de irigații se cumpără. De ce să v-o cumpărați, dacă puteți să vă amenajați un iaz comunal ori sătesc?

Vi se pare că insist prea mult pe această temă? în copilărie, am văzut cum sătenii din zona mea natală au construit un iaz de acumulare, la cazma, deoarece pe atunci nu

erau escavatoare ori alte mijloace tehnice moderne. Ei au captat un izvor de sub un deal, cu un debit ceva mai gros decât un creion. în primăvară, iazul s-a umplut din apa rezultată din topirea zăpezii, apoi apa a fost întreținută de izvoraş. Pe malurile lacului, au crescut sălcii şi iarbă grasă, bună de păşunat. Peştele 1-a umplut şi este pescuit de fiecare țăran. In zilele călduroase, iazul devine ştrand. El a schimbat microclimatul secetos din zonă, astfel că în preajmă s-a putut planta o pădure sătească mixta: salcâmi, cireşi amari, tei, frasini, fagi. Fauna de pădure şi-a făcut apariția, din alte zone şi s-a înmulțit. Fiecare sat al României trebuie să-şi planteze o astfel de pădure, pentru apărarea de vânturi aspre, precum si pentru foloasele ei: fructe de pădure, lemn de foc, animale de vânat. Am văzut la televizor un sat mare, din nordul Moldovei, care nu avea măcar o perdea de protecție, astfel că oamenii făceau focul cu tizic (balegă de bovine amestecată cu paie şi uscată de Soare). Mare ruşine! Oare, primarii şi consilierii din acea comună ce citesc, cum gândesc şi ce fac pentru banii pe care îi primesc de la obşte? *Ați înțeles că, dacă locuiți într-un asemenea sat, trebuie să vă creați un iaz şi o pădure mixtă?*

Mică industrie alimentară

în perioada socialistă, unele ramuri ale industriei agro-alimentare s-au dezvoltat bine, producând masiv, pentru uz intern şi pentru export. Laboratoareale şi fabricile de prelucrare a diverselor produse agro-alimentare (legume, fructe, carne, făină etc.) erau amplasate în bazinele agricole mari, astfel că nu duceau lipsă de materie primă majoritatea anului. O bună parte din materia primă era livrată organizat, de către CAP-uri şi lAS-uri, la prețuri convenabile, aşa că produsele finite erau mult mai ieftine decât în prezent.

După „revoluție", multe fabrici şi laboratoare de prelucrare a produselor agro-industriale au fost vandalizate sau închise, datorită lipsei de rentabilitate. Micii producători dispersați nu mai puteau susține cu produsele lor cererile de industrializare. *întreprinderile agro-alimentare care au mai rămas precum şi cele nou înființate de întreprinzători harnici nu acoperă necesarul de consum intern. Din această cauză, am ajuns să importăm, pe valută, cele mai simple preparate agro-alimentare:* mazăre conservată (din SUA); porumb dulce (din SUA şi Mexic); castraveți murați (din Bulgaria); biscuiți (din Franța, Turcia etc); fructe confiate (din Turcia. Italia etc); fructe uscate (din

Turcia, Italia etc); ciuperci conservate (din China) etc. E o adevărată ruşine că ne cumpărăm cele mai simple produse, pe care putem să le producem şi noi. E o ruşine şi o mare paguba. *Banii cu care sunt plătite importurile de astfel de produse ar trebui să intre în buzunarele întreprinzătorilor români, asigurând un circuit economic sănătos* (banii ar rămâne în ţară, asigurând îmbogăţirea băştinaşilor).

Dacă ati reuşit să procuraţi un capital de 20-50.000 euro, din vânzarea unui imobil, moştenire. împrumut sau altă sursă, puteţi să vă organizaţi un laborator sau făbricuţă de industrie agro-alimentară. Dacă veţi acţiona ştiinţific şi cu prudenţă, vă veţi recupera rapid investiţia şi veţi începe să obţineţi beneficii din ce în ce mai mari, pe măsura ce deveniţi tot mai cunoscut.

Vă puteţi baza pe următoarele reguli:

a. Utilajele pentru anumite genuri de produse agro-alimentare sunt destul de ieftine (covrigărie, panificaţie, murături, uscare legume şi fructe, compoturi de fructe etc).

b. înainte de a face investiţia, verificaţi bine surse le de materie primă! Acestea trebuie să fie sigure şi sa vă aprovizioneze ritmic, întreg sezonul sau întregul an. Even tual, creaţi-vă ferme legumicole sau pomicole cu acest scop!

c. *Iniţial, alegeţi-vă numai unul-două produse agro-alimentare cu care să lucraţi sigur şi eficient!* De exemplu, dacă sunteţi într-un bazin cu producţie mare de castraveţi, puteţi să vă specializaţi numai în castraveciori muraţi şi în oţet, la borcane. în acest caz, investiţia este mică (o clădire cu un depozit, un laborator şi o magazie de produse finite)

şi vă puteţi impune uşor pe piaţă. După ce v-aţi făcut un nume (o marcă, un brand) şi un portofoliu de clienţi, vă puteţi extinde afacerea.

d. Cheltuielile cu personalul din industria agro-ali mentară sunt mai reduse decât la obiectivele economice cu flux continuu, deoarece o mare parte din laboratoarele agro-alimentare pe care Ie vom analiza lucrează numai în anumite sezoane. De exemplu, puteţi conserva castrave ciori numai din primăvară şi până în toamna, deoarece iarna aceste legume de seră sunt prea scumpe.

e. *Când v-aţi ales afacerea, din mulţimea de afaceri de acest tip, căutaţi cele mai bune şi mai atractive reţete, încât să „spargeţi" piaţa!* Puteţi folosi şi mărcile vechi, din perioada socialistă, cu care populaţia s-a obişnuit deja şi le cumpără. De exemplu, producătorul siropului în sticle stri ate, identice cu cele din socialism, s-a orientat foarte bine, deoarece are cumpărători deja formaţi (şi eu cumpăr astfel de siropuri).

f. înainte de a face investiţia, documentaţi-vă în amănunt cu toate normele legale, interne şi europene, privind afacerea: norme de mediu, norme de igienă, inter dicţii de conservare în anumite feluri, modul de etichetare pentru uz intern şi export etc! De la bun început, trebuie sa vă stabiliţi ca obiectiv de viitor şi exportul către alte naţiuni din UE, deoarece această activitate este mult mai rentabila decât vânzarea pe piaţa internă.

g. *Când aţi început producţia, impuneţi-vă pe piaţă printr-o reclamă penetrantă, chiar dacă aceasta vă costă nişte bani!* Vă veţi recupera banii cheltuiţi cu reclama din

vânzarea mai multor produse, cu prețuri un pic mai mari. Scopul reclamei trebuie să fie nu simpla informare, ci crearea unor obișnuințe de cumpărare şi consum la cât mai mulți clienți.

h. *Majoritatea covârşitoare a preparatelor pe care vi le sugerez în acest capitol sunt rentabile,* deoarece gospodinele moderne, prea ocupate cu serviciul şi alte activități, nu mai au timp să le producă în gospodărie, în cantități mici. Chiar şi țăranii cumpără conserve de legume, fructe şi diverse preparate din came cu legume, deoarece li se pare mai comod.

i. *Puteți da lovituri de piață cu produse deficitare sau inventate de dumneavoastră, după rețete tradiționale.* De exemplu, eu n-am văzut în comerț afinată, rachiu de cireşe amare, conserve româneşti de porumb dulce (la borcan), ştevie conservată şi multe alte produse căutate de consumatori. Eu sunt un mare consumator de porumb zaharat şi mă deranjează faptul că majoritatea conservelor de acest fel (în saramură, refrigerate) sunt străine.

j. Aliați-vă cu alți producători şi vânzători de produse agro-alimentare pentru a impune, prin reclamă insistentă, deviza *Consumați produse româneşti pentru a vă îmbogăți!* Cumpărătorii români de produse românești chiar câştigă, deoarece dumneavoastră, întreprinzătorii, plătiți impozite, TVA şi alte taxe care ajung la buget, de unde sunt distribuite către populație, ca pensii, salarii, subvenții pentru medicamente etc. *Profitul firmelor străine pleacă în alte țări şi îmbogăţeşte alte națiuni. Dumneavoastră trebuie să explicați acest mecanism simplu cumpărătorilor români.*

k. Puneți mare accent pe produse ecologice, deoarece acestea sunt de două-trei ori mai scumpe decât produsele obişnuite! în momentul în care ați demonstrat organelor de specialitate că produsul dumneavoastră este ecologic, etichetați-1 cu acest cuvânt, în românește şi în câteva limbi de circulație europeană! El îşi va face sigur loc pe piață-

In continuare, vă prezint câteva idei de afaceri cu produse agro-alimentare, din care dumneavoastră vă puteți alege cea mai potrivită cu capitalul şi sursele de materii prime de care dispuneți.

Legume preparate prin fierbere si sterilizare

1. *Bulionul de roşii* sau pasta de tomate a fost un prudus românesc foarte cunoscut la export. Imediat după 1989, a dispărut de pe piață, apoi a reapărut în cantități insuficiente, multe, din import. Tehnologia de producție en gross a bulionului este simplă şi nu necesită utilaje foarte scumpe. Puteți aborda această afacere, dacă sunteți într-un bazin de producție a tomatelor pentru industrializare.

2. *Bulionul de ardei graşi sau de gogoşari* este o adevărată delicatesă, însă n-am mai întâlnit-o de mult pe piață. Puteți aborda cu succes această afacere.

3. *Sosul picant* (ketchup) din roşii şi mirodenii are o tehnologie simplă de fabricație şi se consumă în cantități foarte mari, de către populație şi localuri de alimentație publică. Poate fi exportat.

4. *Roşiile şi bârnele în bulion* se prepară uşor şi au desfacere sigură în piață.

5. *Ghiveci în bulion,* o rețetă uşor de preparat, pe care o puteți transforma în afacere.

6. Ardei conservați pentru umplut, la borcan.
7. Salată de ardei în bulion.
8. Vinete pregătite pentru musaca sau consum.

Conserve de legume cu sos de roşii si ulei:

1. Ardei umpluți;
2. Vinete umplute;
3. Roşii umplute;
4. Ghiveci călugăresc, foarte apreciat de vegetarieni;
5. Zacusca, produs cu desfacere sigură;
6. Vinete împănate;
7. Salată de dovlecei.

Legume sterilizate în apă cu sare:

1. Mazăre verde;
2. Fasole verde, țucără sau grasă;
3. Conopidă;
4. Dovlecei;
5. Spanac;
6. Roşii conservate întregi;
7. Vinete pentru tocat;
8. Țelină în felii;
9. Gulii cu frunze;
10. Morcovi;
11. Tarhon;
12. Porumb zaharat.

Aveți la dispoziție 25 de tipuri de conserve de legume, din care să alegeți una-două, să vă faceți afacerea. Modul de preparare a fiecăreia îl găsiți în bibliografie sau la meşterii care au lucrat în această industrie.

In continuare, vă prezint câteva tipuri de compoturi care se pretează la comercializare:

1. Compot de cireşe;
2. Compot de vişine;
3. Compot de prune tuleu gras;
4. Compot de prune renglod (Reine Claude);
5. Compot de pere decojite sau cu coajă;
6. Compot de caise;
7. Compot de piersici;
8. Compot de căpşuni;
9. Compot de mere;
10 Compot de gutui;
11. Compot de agrişe;
12. Compot de afine;
13. Compot de măceşe;
14. Salată de fructe (compot de fructe amestecate);
14. Compot de coacăze;
15. Compot de coarne.

Pentru toate acestea, găsiți rețetarul în bibliografie.

Sucurile si nectarurile naturale de fructe au mare căutare. Piața românească prezintă sortimente sărace, mai ales din import. Utilajele pentru producerea lor pe cale industrială nu sunt complicate, nici scumpe, aşa că puteți aborda şi această afacere, pentru una sau mai multe rețete din cele prezentate în bibliografie sau în alte cărți. Eu vă prezint câteva esemple din bibliografie:

1. Mustul de struguri poate fi consumat tot timpul anului, dacă este „tăiat din fiert". E un suc natural excelent.
2. Suc şi nectar de caise;

3. Suc de măceşe de uz alimentar şi medical.
4. Suc de afine cu şi fără zahăr.
5. Suc de coacăze cu şi fără zahăr;
6. Suc de zmeură preparat la rece sau fiert;
7. Suc de vişine;
8. Suc de cireşe;
9. Suc de fragi;
10. Suc de agrişe;
11. Nectar de piersici;
12. Must de mere.

Din fructe, se obține o gamă variată de siropuri alimentare. Tehnologia de producere a siropruilor nu este complicată sau scumpă, fapt pentru care o puteți aborda pentru soiul de fructe de care dispuneți din belşug. In bibliografie, veți găsi rețete pentru producerea următoarelor siropuri: sirop de zmeură fermentat, sirop de vişine, sirop de fragi, sirop de caise, sirop de trandafiri, sirop de cătină.

Jeleul (pelteaua) este un produs mult apreciat de copii. El se poate vinde la borcanele sau în cutii, decupat în diverse forme. Tehnologia care oferă produsul la borcanele este mai economicoasă şi mai uşor de aplicat. Producerea jeleului e o afacere rentabilă în orice situație, deoarece dulciurile naturale se consuma în mari cantități în toate țările UE. în bibliografie, veți găsi metodele de preparare a mai multor feluri de jeleuri: jeleu de coacăze, jeleu de mure, jeleu de prune roşii, jeleu de caise, peltea de gutui, peltea de mere.

Gemurile de fructe au o tehnologie uşoară de producție si se consumă în cantități mari. în mediul familial

sau în instituții (spitale, grădinițe, azile, cantine etc). Din fructele autohtone, aflate la dispoziția dumneavoastră, puteți produce diverse gemuri: gem de vişine, gem de caise, gem de fragi, gem de coacăze, gem de piersici etc.

Piureurile de fructe sunt conserve preparate din fructe zdrobite. Sunt economice, deoarece se pot prepara şi din fructe mai mici, lovite, necoapte sau prea coapte. Acest produs era prezent pe piața socialistă, însă acum nu se mai prea găseşte. Mai cunoscute sunt piureul de mere, piureul de castane, piureul de merişoare de pădure, „mierea" din struguri, marmeladă cu „miere" de struguri.

Fructele se pot conserva bine si în alcool (rom, rachiu). Pe piața românească nu se găsesc astfel de produse, în rețetarul din bibliografie se prezintă metoda de conservare în rom a fragilor, zmeurii, cireşelor, vişinelor, caiselor, boabelor de struguri tămâioşi etc. *Puteți da o lovitură de piață cu aceste produse,* deoarece sunt atractive şi nu aveți concurență.

Băuturile cele mai selecte, obținute din fructe si alcool, din care puteți face afaceri, sunt afinată, vişinata, caisata, rachiul de cireşe amare.

Marmeladele se fac din toate fructele. în două variante: dintr-un singur fel de fructe (prune, pere, piersici etc.) sau din fructe amestecate. In adolescența mea, marmeladele se găseau la toate magazinele alimentare, la prețuri scăzute. în mod normal, producția lor ar trebui reluată, deoarece mai mult de jumătate din populația țării noastre este săracă şi ar cumpăra mai degrabă o marmeladă ieftină, decât un jeleu scump.

uketurile se prepară după o tehnologie care păstrează aroma fructelor si consistenta lor. Mai cunoscute sunt dulceața de vişine, dulceața de caise verzi, dulceața de nuci verzi, dulceața de trandafiri, dulceața de prune verzi sau prune coapte, dulceața de caise coapte, dulceața de pepeni verzi, dulceața de coarne, dulceața de smochine.

Conservarea "fructelor prin uscare şi oferirea lor spre vânzare în extrasezon poate fi o afacere rentabilă. Ați observat cât de scumpă este o casoletă de 250 de g caise uscate, importate de la turci sau italieni? Noi de ce n-am fi în stare să producem fructe uscate la fel de aspectuoase şi mai ieftine? în bibliografie, găsiți metode de uscare a caiselor,prunelor, merelor, perelor, gutuilor, cireşelor, corcoduşelor, afinelor, vişinelor, coarnelor şi măceşelor. Multe din aceste produse uscate sunt şi de uz medical, astfel că nu veți duce lipsă de clienți.

Si legumele se pot usca, pentru consum ulterior. Mai cunoscute sunt mazărea uscată, lintea uscată, fasolea uscată, ardei uscați pentru umplut, ardei gras uscat pentru ciorbe şi ghiveci, ardei iute pentru boia, țelină uscată, morcovi uscați, conopidă uscată, gulii uscate, ceapa uscată, cartofi uscați, varză uscată etc. *Astfel de alimente se folosesc mai ales ca rezerve de hrană pentru armată şi cantine, aşa că afacerea este uşor de făcut.*

Murăturile sunt alimente de larg consum tot timpul anului. La noi se glumeşte pe seama vecinilor bulgari, mari meşteri la pus murături, dar v-ați întrebat ce câştiguri realizează aceştia din exporturi către țările din Europa? în piață găsim un sortiment redus de murături româneşti,

de obicei, la butoi, cum nu ne prea convine (varză, castraveți, gogonele etc). Se impune producerea lor în recipiente mai mici, bine sterilizate, neatinse de mâna vânzătorilor (borcane de 1-5 kg).

Cele mai cunoscute murături în apă cu sare, din care puteți face o afacere sunt: varza acră, varza tocată, murată, ardei, umpluți cu varză murați, castraveți murați, pepeni verzi murați, gogonele murate, vinete murate, mere murate, foi de viță de vie murate (pentru sarmale), murături asortate (cu gutui, mere, pepeni verzi, gogonele, castraveți etc).

Cele mai comercializabile murături în oțet sunt următoarele: castraveți cu boabe de muştar, castraveciori mici, gogoşari în oțet, ardei graşi copți în oțet (aceştia sunt foarte scumpi), ardei pentru salată, ardei umpluți cu varză, salată de ardei graşi, vinete împănate, salată de fasole păstăi, conopidă marinată, varză roşie, sfeclă roşie coaptă, arpagic, usturoi, tarhon, legume asortate.

Producerea oțetului din fructe este o afacere independentă, din care puteți câştiga bine. Cele mai cunoscute oțeturi sunt din vin şi din mere.

Ciupercile se pot conserva prin uscare, prin conservare în saramură şi prin marinare. Beneficiarii acestor ciuperci sunt pizzeriile, restaurantele, cantinele diverselor instituții (spitale, azile, grădinițe, şcoli).

Nu vă puteți plânge că legumele şi fructele din România nu vă oferă o largă gamă de produse conservabile şi valorificabile cu câştig. Trebuie doar să vă faceți calculul de rentabilitate şi să vă apucați de treabă. Tehnologiile

de import au impus moda conservării anumitor legume (porumb zaharat, legume pentru mâncăruri si salate etc). prin refrigerare. în pungi de material plastic. Această tehnologie e mai scumpă, datorită cheltuielilor de refrigerare (energie electrică), însă, dacă s-a impus ca modă de consum, trebuie s-o exploatați cu câştig. De pildă, puteți face o afacere complexă: cultivați câteva hectare de porumb zaharat, apoi conservați producția obținută în apă cu sare (la borcane) sau prin refrigerare (în pungi). Majoritatea persoanelor cu venituri medii şi bune consumă astfel de produse vegetariene. Nu e păcat să cumpărăm produse americane şi mexicane, când ni le puteți oferi dumneavoastră, la prețuri bune?

*
* *

O importantă si rentabilă ramură a industriei agroalimentare. accesibilă si dumneavoastră, se ocupă de prelucrarea, conservarea si vânzarea produselor din carne de vită, porc, caprine, ovine, păsări, peste. Zeci de afaceri mai mari sau mai mici sunt la dispoziția dumneavoastră şi în acest sector. Nu vă considerați prea mici pentru a vă apuca de o anumită activitate din această ramură, căci nu se ştie de unde sare iepurele! De exemplu, cine ar fi bănuit că o mică localitate din județul Buzău, Pleşcoi, va da un brand de cârnați recunoscuți la nivel național? Totul este posibil, dacă munciți mult şi cu seriozitate. In acest domeniu, în care consumul este imens şi rapid, trebuie să fiți mereu

prezent în piață, cu produsele solicitate de cumpărători. în bibliografie, găsiți instrucțiuni pentru conservarea cărnurilor prin afumare, uscare şi condiționare, aşa cum se practică în fabricile de salamuri cu tradiții. Dumneavoastră puteți porni de la ceva mai modest şi mai accesibil, urcând mereu, pe măsură ce câştigați experiență şi bani. Vă prezint numai câteva exemple, pentru a vă trezi interesul:

1. Producerea cârnaților proaspeți şi afumați, cu o anumită compoziție, care să atragă clientela.

2. Producerea şuncii şi kaiserului, bunătăți în care ardelenii sunt neîntrecuți.

3. Producerea pastramei de porcine, ovine şi caprine.

4. Producerea pateului, în făbricuțe utilate modern.

5. Conservarea peştelui prin afumare sau uscare, mai ales în Deltă.

6. Marinarea anumitor specii de peşte.

7. *Producerea conservelor mixte, atât de apreciate de turişti şi muncitori:* conserve de fasole boabe cu cârnați sau costiță afumată, conserve de mazăre cu carne, gulaş (guiaş), sărmăluțe în foi de viță sau varză semipreparate, pui sau curcan afumat, ruladă de came de pasăre afumată etc.

Ştiți ce aveți de făcut. Prospectați piața şi vedeți ce produse lipsesc! Calculați-vă investiția şi intrați pe piață cu produsele proprii!

* *

Produsele lactate vă oferă posibilităţi largi de afaceri, chiar mai bune decât a marilor procesatori pe care îi vedeţi deja în piaţă. Marii procesatori (Danone etc.) au cheltuieli şi inconveniente pe care dumneavoastră, proprietarul unei mici făbricuţe, nu le veţi întâmpina niciodată. Astfel, o mare firmă are un aparat funcţionăresc mare, foloseşte ambajale scumpe, de unică folosinţă şi cheltuie foarte mult cu reclama. Dacă dumneavoastră exploataţi deprinderile de consum ale generaţiei mature şi a treia, de a livra produsele lactate în recipiente de sticlă, reciclabile, la un preţ mai scăzut decât marii procesatori, le furaţi clientela.

Ce problemă trebuie să vă puneţi înainte de a face investiţia? Problema achiziţiei de lapte proaspăt, din bazinul geografic în care vă stabiliţi. Dacă în zonă nu aveţi crescătorii de vaci pentru lapte, nici să nu vă treacă prin cap să aduceţi laptele de la mari depărtări! Ca firmă mică, cu personal puţin, mai mult din familie, *puteţi achiziţiona laptele proaspăt la un preţ puţin mai ridicat decât procesatorii mari.* Astfel, le furaţi sursa de aprovizionare. în afaceri, nu există milă, ci concurenţă acerbă, aşa că *nu* trebuie să ezitaţi să intraţi pe terenul marilor procesatori.

Ce puteţi produce şi livra, cu preţ uşor mai scăzut şi cu inscripţia *produs românesc?* Lapte dulce mai mult sau mai puţin degresat, lapte bătut, iaurt şi smântână. Nu vă încurcaţi cu tot soiul de reţete complicate, pe care le vedeţi

prin reclamele marilor procesatori de lactate! *Majoritatea populaţiei consumă produse lactate simple,* pe care vi le-am enumerat şi de preferinţă româneşti. Trebuie să faceţi precizarea *produs românesc* pe etichetă, deoarece mulţi procesatori străini şi-au botezat firmele cu nume româneşti; profitul lor merge însă în străinătate. Dacă veţi proceda cum v-am sfătuit, veţi descoperi că, *în scurt timp, veţi coaliza în jurul dumneavoastră furnizori şi consumatori români, sătui de produsele sofisticate, dar prea scumpe, ale procesatorilor mari (străini).* De pildă, aceşti procesatori achiziuonează laptele proaspăt cu preţuri de trei ori mai mici decât îl vând după degresare, obţinând un câştig mai mare de 300%. Dumneavoastră veţi practica preţuri moderate şi veţi ocupa piaţa românească.

Nu vă vorbesc numai din cărţi. Am avut un amic care a pomit o mică fabrică de lactate la Balta Doamnei, jud. Prahova. Afacerea îi mergea bine, însă a murit într-un accident de maşină.

*

* *

Afacerile cu produse de patiserie si de panificaţie merg bine. în special în anumite zone si în anumite sezoane. De exemplu, în zonele cu mare aflux de turişti sau băştinaşi se pot vinde foarte bine covrigi, gogoşi, pateuri, fursecuri, plăcinte, napolitane etc. Un cuptor modem pentru copt pâine nu costă mare lucru, se poate *instala şi într-o cameră, însă aduce venituri importante. în viitor, fiecare*

comună îşi va avea propria brutărie şi propria patiserie, fapt pentru care ar trebui să vă grăbiţi să ocupaţi piaţa. Vremea când pâinea se aducea rece, de la oraş, a trecut.

O altă afacere rentabilă o constituie producerea diferitelor sortimente de biscuiţi si napolitane. Utilajele necesare nu sunt scumpe iar produsele se vând vreme îndelungată. După 1989, producţia românească de biscuiţi a căzut brusc, astfel că am ajuns să cumpărăm toate vechiturile din Turcia, Italia, Franţa etc. Produsul *Eugenia,* atât de încetăţenit la consum, dispăruse complet. Câţiva întreprinzători români inimoşi au pus umărul la refacerea fabricilor româneşti de biscuiţi, *însă importurile de produse străine, sub etichetă românească, sunt încă la putere.* Trebuie să facem ceva în acest domeniu, în care investiţia nu este mare. Un cititor de-al meu, inginer, a ajuns şomer în 1993. întâmplător, a pus mâna pe cartea mea *Arta succesului la români.* Mobilizat de ea, a înjghebat o mică fabrică de pompe, într-un hangar, cu utilaje de la fier vechi. Afacerea s-a dezvoltat, aşa că au apărut bani de investiţii. Şi-a dezvoltat fabrica de pompe la nivel modern, iar cu restul banilor a făcut o fabrică de biscuiţi (1996). *Nu putea produce pe măsura cererilor de piaţă.* Dacă vă interesează o astfel de afacere, informaţi-vă, faceţi-vă calculul de rentabilitate şi treceţi la treabă!

Pastele făinoase si macaroanele fac parte din consumul curent al românilor. După 1989, multe fabrici de profil au fost falimentate, astei că am ajuns să importăm astfel de produse din Italia. Investitia într-o făbricuţă de macaroane ori alte paste făinoase este mică, însă veniturile sunt foarte mari.Situaţia este similară şi în alte domenii ale prelucrării produselor de panificaţie: napolitane, porumb expandat, orez expandat etc. Am fost prima ţară socialistă producătoare de pufuleţi comestibili, din care exportam în Polonia, Ungaria, URSS etc. Cine îi mai produce? Cine mai produce fulgi de porumb, atât de căutaţi de oamenii moderni, pentru hrana proprie şi a copiilor? Cine mai produce floricele de porumb zaharate şi colorate? Cine mai produce grâu expandat pentru consum? Cine mai produce napolitane? Aţi înţeles ca şi acest domeniu al industriei agro-alimentare vă oferă largi posibilităţi de câştig?

*

* *

Producţia de alcool şi băuturi alcoolice constituie o mină de aur. Nu întâmplător, la noi s-a vorbit de mafia alcoolului. Aţi văzut şi dumneavoastră, prin presă, ce sume enorme au câştigat producătorii de alcool din sfeclă, porumb, grâu. Aţi văzut indivizi care câştigau milioane, fabricând diverse băuturi alcoolice în căzile de baie din apartamente sau magazii. Această afacere este deosebit de rentabilă, însă eu *nu* vă învăţ s-o faceţi ilegal. De la bun început, vă atrag atenţia să studiaţi şi să respectaţi toate normele legale care reglementează producerea alcoolului şi a băuturilor alcoolice. Abia după aceasta, vă puteţi apuca de un anumit sortiment de băutură, să faceţi bani ca producător.

Cu titlul de exemplu, vă prezint câteva direcţii de acţiune scăpate din atenţia producătorilor de băuturi alcoolice:

1. *Secărica* este o băutură alcoolică naturală, din secară, cu gust plăcut şi aromă specifică. A intrat în obişnuinţele de consuni ale populaţiei de la oraşe şi sate. Din păcate, după 1989, a dispărut din comerţ, datorită scăderii producţiei de materie primă (secară). Puteţi relua producţia acestui tip de rachiu, cu marca tradiţională (spicul de secară). în acest scop, trebuie să dispuneţi de un teren adecvat culturii de secară, încât să vă produceţi materia primă pentru un sezon întreg. Distileria propriu zisă nu cere investiţii mari. Ambalajele pot fi cele tradiţionale, din sticlă sau din mase plastice. Dacă vă apucaţi de această afacere, nu uitaţi să vă înscrieţi marca (brandul) la OSLM, pentru a evita concurenţa neloială! *Cine se apucă primul de această afacere dă lovitura.*

2. *Rachiul de pere,* ambalat în sticle de formă bombată, cu o pară în interior, a ajuns o raritate, încât se vinde numai pe la shopuri. Este un produs tipic românesc, cu rentabilitate ridicată. Procedeul de obţinere nu este greu. In primul rând, comandaţi la o sticlărie carafele în formă de pară şi cu gâtul ceva mai larg! Cu această ocazie, daţi de lucru şi sticlarilor. în al doilea rând, legaţi aceste carafe în peri, cu câte o fructă înăuntru, să poată creşte până la deplina maturitate. Toamna, culegeţi carafele cu pere şi puneţi în ele rachiul obţinut prin distilarea perelor coapte şi zdrobite! Botezaţi cumva rachiul respectiv şi înscrieţi-vă marca la OSIM! Aplicaţi etichete aspectuoase pe sticle şi nu uitaţi să faceţi reclamă noului tip de rachiu!

3. *Afinată* are proprietăţi curative. Ca atare, puneţi-o în sticluţe mai mici, cam cum este bitterul suedez.

eţichetaţi-o corespunzător şi oferiţi-o la vânzare ca produs de uz medical!

4. *Reintroduceţi în producţie vechile mărci de băuturi alcoolice cu care populaţia s-a obişnuit!* Aşa sunt, de exemplu. Ţuica *bătrână. Rom Jamaica, Rachiul de mentă. Rachiul de Turţ* etc.

Nici această investiţie nu costă mult: o distilerie modernă, cu puţini angajaţi, materie rimă, ambalaje, o clădire de fabricaţie şi o magazie pentru produse finite.

*

* *

Ce alte afaceri mai puteţi porni? Fabrică de napolitane; făbricută de cornulete şi fursecuri; fabrică de îngheţată; fabrică de rahat şi jeleuri; atelier de pufuleţi sau de floricele de porumb; fabrică de bomboane; atelier de prăjit şi ambalat seminţe de dovleac, floarea soarelui, migdale şi alune etc.

<u>Concluzie: Industria agro-alimentară oferă zeci de afaceri mici si medii, cu posibilităţi ridicate de câştig.</u> Cei care sunt stăpâni pe meserie (pe producerea unui anumit sortiment) câştigă întotdeauna. Deci, trebuie să învăţaţi mult şi să munciţi mai mult, până ce afacerea începe să dea roade. Ulterior, veţi supraveghea numai munca angajaţilor.

Bani din artizanat

Artizanatul românesc ar putea furniza mijloace de subzistența câtorva zeci de mii de persoane răspândite în toată țara. Din păcate, nu dispune, de centre de instruire pentru producția de artizanat, astfel că în națiunea plăteşte ajutor de şomaj la circa 660.000 de oameni buni de muncă. E incredibil că într-o țară care importă forță de muncă din China, Tunisia şi alte părți, funcționarii statali plătesc ajutoare de eşomaj unor români care trândăvesc. Se vede că nici pe funcționarii respectivi nu-i prea duce mintea să creeze locuri de muncă pentru şomeri. Sper că prezentul volum să ajungă şi la responsabilii din sectorul forțe de muncă şi să-i determinăm să acționeze pentru lichidarea şomajului din țara noastră.

Artizanatul românesc s-a dezvoltat mai mult în perioada socialistă, în jurul unor centre de pregătire şi producție. Cele mai multe s-au grupat în zonele turistice, pe baza ideii greşite că principalii consumatori de artizanat sunt turiştii străini. *în realitate, produsele de artizanat trebuie să fie cumpărate masiv şi de populația autohtonă. Pentru atingerea acestui obiectiv, piesele de artizanat trebuie să devină o moda de larg răsunet în populația românească, începând cu tinerii.* Cu ce sunt mai aspectuoase zdrențele

arro-americane adoptate masiv de tinerii români, din clipurile de muzică sălbatică? Credeți că tinerii noştri n-ar purta ii. cojocele, sumane şi alte obiecte de artizanat, create cu bun gust? în anii '70-'80, astfel de îmbrăcăminte era la mare căutare printre tinerii români şi arăta destul de elegantă.

De regulă, nu-ți dai seama de valoarea unui obiect (de artizanat, în cazul nostru) până ce nu-1 vezi la altcineva. De pildă, prin 1996, fiul meu vitreg, student la Grenoble -Franța, şi-a cumpărat din Maramureş diverse produse de artizanat: cămăşi largi din pânză de cânepă, chimir, bundiță, suman, clop etc. în timpul liber, se îmbrăca cu ele şi făcea furori prin localurile din Grenoble. Atât de mult şi-a impresionat colegii francezi, încât în vara următoare au venit în grup, împreună cu fiul vitreg, să vadă zonele româneşti în care populația umbla îmbrăcată astfel. Au plecat foarte încântați de Maramureş, în special şi de Ardeal, în general.

Ati intuit ce trebuie sa facem? Trebuie să impunem. prin mass media si vedetele românești, moda artizanatului românesc, cu mici modificări care să-1 facă şi mai atractiv. Creatorii de modă de la noi se zbat să producă tot soiul de țoale lălâi, pe care nu le va purta nimeni. Dacă şi-ar pune fantezia la contribuție, ar scoate din piesele de artizanat din diverse zone nişte obiecte de îmbrăcăminte foarte căutate. *Dumneavoastră puteți crea acest curent în modă.* Puneți-vă mintea la muncă, căutați şi adaptați îmbrăcăminte cu motive artizanale, apoi produceți piesele cele mai căutate, cu scop de câştig! Aveți o arie largă de prospectat şi creat: ii, cămăşi, cojocele, ilice de blană, sumane cu motive

naționale, pulovere lucrate la îghța, fulare, îmbrăcăminte de copii etc. Puteți acționa pe cont propriu, ca simpli artizani sau de pe poziția de patroni care îndrumă artizanii dintr-o anumită zonă ori din atelierul propriu. Obiectivul de atins este clar: *îmbrăcămintea cu motive artizanale trebuie să devină o modă în rândul românilor şi a turiştilor străini care ne vizitează țara.*

In continuare, vă propun să trecem în revistă principalele produse de artizanat pe care le puteți produce şi comercializa în diverse zone din țară, nu neapărat numai în centrele turistice.

1. Țesături tradiționale: scoarțe înflorate sau cu motive geometrice, din lână, bătute în piepteni; cergi; carpete cu motive florale, geometrice sau cu figuri de personaje istorice ori mitologice; ştergare din in cu motive artizanale; marame din borangic, în zonele în care acestea sunt la modă (Oltenia, Muntenia, Dobrogea); fețe de masă din in, cu şervețelele aferente; suporturi țesute pentru vaze şi pahare; fulare cu motive naționale; minicarpete suvenir, cu imagini din anumite obiective turistice etc.

2. Confecțiile si tricotajele cu motive naționale pot fi deosebit de numeroase, funcție de fantezia dumneavoastră: cojocele şi ilice din blană, decorate cu motive naționale; geci croite din materiale tradiționale (postav de suman) şi ornate cu motive naționale; pulovere lucrate în culori vii, cu motive florale, geometrice sau inscripții; fuste mini cu motive naționale; ii şi cămăşi uşoare, din cânepă, in, pânză topită şi borangic. toate, cu motive populare; căciuli din blană de miel si de iepure (acestea din

urmă erau la modă atât la băieți, cât şi la fete); cojocele din blană de iepure, miel caracul şi în combinație cu tricotaje; pieptare de blănță sau din lână; cingători cu motive populare; pardesie feminine împletite din lână; căciulite de lână în diverse forme şi cu diferse motive; apărători de urechi etc.

3. Produsele artizanale din lemn sunt foarte variate, începând de la obiecte mari, de folosință curentă şi până la modele mini, pentru vitrine. De exemplu, multe persoane îşi decorează grădinile vilelor sau localurile (restaurante, grădini de vară) cu care din lemn în mărime naturală, cu roți de car, cu mori de apă din lemn ori cu alte produse similare. Lemnul de brad, de tei, de răchită etc, poate deveni donițe mari şi mici, cofe, ciubere pentru flori, căni, linguroaie şi linguri, spatule pentru mestecat alimentele, vaze de flori, cănite artizanale, frumos încrustate, rame de tablouri sau icoane, jucării, statuete, viori, machete de obiective istorice de interes turistic, farfurii pictate cu motive istorice, tăvițe pentru susținerea paharelor etc. De foarte mulți ani, eu țin lângă masa de scris o cănuță din răchită, lucrată perfect şi folosibilă ca suport de creioane, pixuri etc. M-aimpresionat dibăcia şi răbdarea cu care bătrânul meşter a încrustat fiecare pane din ea (l-am cunoscut personal). Lemn avem din belşug, din toate esențele. Vă mai trebuie dorința de a face şi câteva scule nu prea scumpe (un strung de lemn, dăltițe. cuțite).

Din lemn de esență mai tare (fag, stejar etc.) sau nobilă (nuc, trandafir) se pot confecționa artizanal o mulțime de produse vandabile: casete de bijuterii, piese şi cutii de şah şi table, leagăne, scrinuri şi lăzi de zestre

(încrustate desigur), şezlonguri, balansoare, scrancioabe, săniuțe, mic mobilier sculptat (măsuțe, scaune etc), blazoane după modele istorice, obiecte religioase (crucifixuri, iconițe etc.) fluiere, bâte de baseball, inele de lemn, mărgele de lemn cu diverse destinații, fuse, stative, furci de tors, diverse ornamente etc.

4. Ceramica prelucrată artizanal acoperă o gamă foarte variată de produse de uz gospodăresc şi artistic: oale, ulcele, gavanoase, ghivece pentru răsaduri, străchini, farfurii, ulcioare, vaze, amulete, sfeşnice, suporți pentru diverse obiecte, platouri, figurine, busturi de personaje istorice sau mitologice, obiecte de ornament, măşti, opaițe de diverse forme (dovleac, craniu etc), pipe, etc Centrele de produse ceramice sunt destul de puține şi răspândite neuniform pe teritoriul patriei noastre (ceramică neagră -Marginea, jud. Suceava, ceramică roşie - Corund, jud. Covasna etc). *în mod normal, în preajma fiecărui obiectiv de importanță turistică ar trebui să funcționeze un centru de ceramică cu specific local* De exemplu, la noi în țară, în localitatea Tărtăria (Mureş) au fost descoperite tăblițe de lut cu cea mai veche scriere din lume (mai veche cu 1.500 de ani decât cea din Mesopotamia). Aceste tăblițe ar putea fi reproduse sub formă de amulete sau simple, la Cluj-Napoca, în preajma muzeului care găzduieşte originalele. Orice turist care vede originalele este dispus să dea 1-2 euro pe o amuletă care să-i amintească de vizita sa. Anumite obiective istorice pot fi materializate în piese mai mari, cât un platou sau în figurine. Aşa ar fi, de pildă, castelul Bran (al lui Dracula), castelul Huniazilor, anumite mănăstiri etc. Figurile în ceramică sau ipsos ale regelui Decebal, a unor daci din Columnă sau de la monumentul

Adamclisi, ale marilor noştri voievozi şi ale oamenilor de cultură se pot vinde foarte bine la obiectivele turistice adecvate: ruine de cetăți, muzee, case memoriale, situri arheologice etc. Vasele de ceramică de uz gospodăresc sunt atât de frumoase, încât pot fi folosite fără reținere în gospodăriile din oraş, atunci când nu folosesc la ornarea unor balcoane, terase, pereți.

5. Obiectele de sticlă produse artizanal (manual) sunt foarte scumpe şi mult căutate la export. In ele, se înglobează talentul artistic al sticlarilor noştri, cu nimic mai prejos decât sticlarii din Bohemia sau alte centre vestite din Europa. Un cunoscut de-al meu. Ion Tămâianu, artist sticlar, şi-a ridicat un atelier la Şelimbăr, chiar lângă drumul național. A pornit afacerea cu creațiile proprii şi a ajuns atât de faimos, încât are comenzi din Japonia, SUA şi principalele țări europene. E un exemplu de voință şi dârzenie românească. Ca dânsul, mai sunt puțini, din păcate. După 1989, mai multe sticlării româneşti care se impuseseră pe piața internă şi la export au fost falimentate şi închise. Meşterii au ajuns să lucreze în mici ateliere de nişă. O bună parte din meşterii de la fabrica de sticlărie din Botoşani lucrează pentru un patron străin. E normal să muncim pentru alții, când putem aduna noi banii, pe baza renumelui deja câştigat în decenii de activitate şi a muncii depuse? Nu e normal.

Câte nu se pot face din sticlă prelucrată manual? E suficient să vizitați Curtea Sticlarilor din Bucureşti şi să vă minunați. Pahare, cupe, vaze, veioze, vase de tip Galle, figurine, obiecte de decorat, vase pictate manual, fructiere, bomboniere, candelabre etc *Investiția principală sunt oamenii.* Dacă aveți câțiva sticlari pricepuți şi vreo 20.000

de euro, puteți demara o afacere cu sticlărie artizanală (manuală). Materie primă avem din belşug, aproape în toate zonele țării iar cumpărătorii nu lipsesc. în perioada socialistă, majoritatea țărilor din sudul Europei se aprovizionau cu sticlărie şi porțelanuri de la noi (bulgarii, grecii, iugoslavii etc). Chiar şi după 1989, germanii au continuat să cumpere sticlărie prelucrată manual, în atelierele româneşti.

6. Atelierele de porțelanuri s-a dezvoltat în perioada socialistă până la nivel de fabrici de mare capacitate, amplasate mai ales în Ardeal şi sudul țării. Produsele cu adevărat valoroase, bibelourile de porțelan, au continuat însă să fie produse pe cale artizanală. După 1989, unii meşteri din domeniu şi-au luat soarta în propriile mâini, continuând producția în ateliere mici. Am cunoscut proprietara unui astfel de atelier, din județul Alba şi m-a mirat cât de simplă este producerea porțelanului artizanal, atunci când ai cunoştințele necesare. *Un astfel de atelier poate prospera Fie şi numai din executarea unor produse personalizate, pentru reclamă comercială, sportivă sau politică. Desigur, marile câştiguri vin din bibelouri foarte fine, cu design deosebit.*

Nici investiția într-un atelier de porțelanuri nu este foarte mare. Ea nu poate depăşi 30.000 euro, pentru instalații cu activitate continuă şi cu un număr mic de muncitori. Important este să porniți afacerea cu câteva piese de mare căutare, care să fie vândute rapid, pentru a vă recupera investiția şi a vă dezvolta capitalul circulant. Ulterior, pe măsură ce adunați bani, vă puteți extinde producția şi către piese de serie, pentru consumul larg al populației (vase, seturi de cafea sau ceai etc).

7. Produsele artizanale din metale cuprind pe cele din metale prețioase, specifice bijutierilor şi pe cele din metale obişnuite. Despre bijuterii nu mai prea avem ce discuta: dacă sunteți calificat în domeniu şi dispuneți de capital, veți avea de muncă întreaga viață, deoarece gusturile şi moda din acest domeniu se schimbă mereu. Produsele artizanale din metale obişnuite pot fi minate, strunjite sau lucrate prin tehnici de metaloplastie (tablă de alamă sau aramă scoasă în relief). Cele mai multe produse artizanale metalice turnate folosesc bronzul. Din acest metal, se pot turna cele mai diverse obiecte: scrumiere, sfeşnice, bibelouri (broscuțe țestoase, cai, câini, amoraşi, figuri de femei sau bărbați etc). *Aceste bibelouri sunt scumpe, deoarece bronzul costă mai mult iar pnKedeul de obținere implică nişte cheltuieli. Chiar dacă sunt scumpe, ele pot fi valorificate cu uşurință, ca suveniruri, în zonele cu trafic turistic intens.* Desigur, eficiența vânzării depinde de modelul de bibelou pe care vi l-ați ales. Cele mai vandabile sunt piesele care, pe lângă valoarea artistică, au şi o anumită utilitate practică. De exemplu, o broască țestoasă care este şi casetă de bijuterii, un crab - scrumieră, un gândăcel - suport de substanțe armonizante etc. sunt mai vandabili decât obiectele brute.

Piesele din metal turnat, stivnjit şi şlefuit capătă şi mai mare valoare dacă simbolizează ceva anume pentru cumpărători: un suvenir dintr-un loc de neuitat (castel, stațiune turistic, mănăstire etc), *un simbol* al unei pasiuni sau meserii (faruri, timone, ancore, avioane mici etc), ori un obiect cu utilitate practică (port-chei, breloc, cuțit de tăiat hârtie etc). Multe din aceste piese artizanale sunt des-

tinate consumului intern, astfel că nu depinde de afluxul de turişti: râşniţe din bronz şi alamă, pentru piper, cafea etc; linguriţe de argint; crucifixuri din bronz; piuliţe pentru zdrobit diverse seminţe sau alte alimente etc. E suficient să studiaţi preferinţele şi obiceiurile populaţiei din zona dumneavoastră de activitate, pentru a vă adapta producţia la ele.

Metaloplastia se practică mai ales pe foiţe de alamă şi are ca produs finit o operă de artă: un peisaj, o imagine a unui personaj istoric sau mitologic, un model de obiectiv turistic (castel, mănăstire, cetate etc), flori diverse, imagini de animale etc Succesul acestei activităţi depinde numai de talent şi muncă, deoarece *investiţia este neglijabilă* (tablă de alamă şi ace speciale, cu care se face modelul). Valoarea acestor opere de artă nu este deloc mică, astfel că se poate face o mică afacere numai din metaloplastie.

Artizanatul bazat pe metal poate cuprinde şi piese mai mari, cum ar fi ornamente pentru curte sau terasă: lei, vulturi, pitici etc. Aceste piese nu trebuie să depăşească o anumită mărime, deoarece ar fi mult prea scumpe şi, de regulă, se fac la comandă fermă, pentru a nu pierde bani şi timp în mod inutil.

8. Jucăriile produse artizanal folosesc cele mai diverse materii prime: blană, piele, lemn, materii plastice, cauciuc, materiale textile naturale şi sintetice, metal etc Din aceste materii prime, se pot confecţiona sute de modele de jucării mai mari sau mai mici, pe cale artizanală (despre industria jucăriilor, vom vorbi într-un capitol se-p nat). Ce se poate face din astfel de materiale? Păpuşi, ■Tumăluţe, obiecte miniaturale de uz casnic, mobilier de

joacă, cărucioare, ghiozdanele, gentuţe, îmbrăcăminte pentru păpuşi etc *Când proiectaţi un astfel de produs, nu uitaţi să gândiţi de pe poziţia copiilor!* O să le placă să se joace cu ele? Nu-i va răni? Preţul de cumpărare este accesibil unui număr mare de cumpărători?

9. *Produsele artizanale din răşini sintetice* au căpătat mare amploare în ultimul timp. Am un amic artizan, Marian Andruşco, care trăieşte exclusiv din producerea şi vânzarea unor obiecte de artizanat de acest gen. Ce se poate face din răşini sintetice? Mărţişoare cristaline, cu flori de câmp încastrate în interior. Broscuţe sau alte animăluţe aşezate pe pietre. Brăţări, mărgele, amulete, insigne etc. Desigur, răşinile se combină şi cu alte materii prime: flori, pietricele, şuviţe de piele etc. Dacă sunteţi amatori de o astfel de afacere pe cont propriu, să ştiţi că este rentabilă, însă presupune multă muncă migăloasă. Fiecare produs în parte se lucrează, chiar şi sub lupă pentru cele mai fine, încât să capete forme cât mai perfecte. Aveţi însă o gamă foarte largă de produse pe care le puteţi realiza, funcţie de fantezia dumneavoastră şi de calculele de rentabilitate. Astfel de produse se vând bine în staţiunile turistice, mai ales de pe litoral.

10. Inscripţionarea tricourilor cumpărate en gross, de la chinezi, cu slogane umoristice a devenit o activitate artizanală rentabilă. Investiţia este minimă: tricourile cumpărate en gross, şabloanele şi vopselele pentru inscripţionare. Secretul succesului? Trebuie să posedaţi un acut simţ al umorului, încât să formulaţi cele mai atractive sloganе, adresate unui public cumpărător cât mai larg. Desigur, puteţi face o afacere bună dacă inscripţionaţi tricouri

cu slogane electorale, pentru un partid mare. Acest gen de afacere apare însă mai rar. Ca atare, trebuie să vă puneți mintea în priză şi să scoateți slogane cât mai diverse, adresate bărbaților şi femeilor, de vârste cât mai variate (adolescenți, tineri, maturi). Ați văzut astfel de slogane pe tricourile cumpărate din Grecia, Spania sau alte destinații turistice? *Do you want to nave a nice day? Fuck someoane!* E haios, nu? Bine e să inscripționați sloganele în limba română, pentru a obține un impact de public mai mare. De pildă, vă plac sloganele *Promit să fiu băiat cuminte, dacă tu promiți să fii o fată rea* ori *Te rog să spui sânilor tăi să nu se mai holbeze la ochii mei!* în acest domeniu, puteți lua în derâdere toate automatismele sociale. Pentru fanii diverselor genuri de muzică sau sporturi, puteți inscripționa slogane din domeniul pasiunii lor.

11. Suvenirurile româneşti făcute din ouă încondeiate sau acoperite cu mărgele, din oase (medalioane), din coarne (corn. piepteni, trofee, mânere de pumnale etc.). din alabastru sau chihilimbar, vă pot aduce venituri de supraviețuire, dacă nu şi mai mult. Funcție de priceperea şi fantezia fiecăruia, puteți produce şi vinde cele mai neobişnuite talismane din os sculptat, din corn de bovine sau cerb, din marmură sau alabastru.

Fundația pentru Meşteşuguri, cu sediul în Bucureşti, str.Roşia Montana, nr. 3. tel.: 021/4303440 şi 021/4304280 acționează pentru conservarea şi perpetuarea tezaurului artizanal național. *Rog Guvernul României să-i acorde statutul de ONG de interes național şi subvențiile de rigoare!*

Jucăriile sunt foarte rentabile

Specialiştii din economia mondială au descoperit, oarecum surprinşi, că *sumele care circulă în industria jucăriilor sunt mai mari decât în multe alte domenii serioase.* în fiecare an, câştigurile din acest sector se ridică la cifre fabuloase, de care beneficiază un număr limitat de persoane, din națiunile care au înțeles să trateze corect industria jucăriilor. *Vorbim de industria şi de producția pe bandă, nu de producția artizanală de jucării. Asta nu înseamnă neapărat că investițiile într-o făbricuță de jucării (un atelier, mai bine zis) sunt foate mari sau mari. în acest domeniu, se poate porni o afacere cu câteva mii de euro şi cu un singur produs mult agreat pe piață.* După ce dați lovitura, puteți să transformau atelierul în fabrică şi să diversificați producția. Terenul este liber, deoarece majoritatea fabricilor de jucării din perioada socialistă au fost falimentate, Ca urmare, în prezent, importăm jucării şi nu de cea mai bună calitate.

Chiar nu suntem în stare noi, românii, să producem jucării interesante, pentru consumul intern şi pentru export? Suntem, cu siguranță, însă ne lipseşte impulsul inițial. Majoritatea celor care au capital nu acordă atenția cuvenită acestei activități rentabile iar cei care au idei şi

invenții nu au suficient capital de pornire. Un amic de-al meu, ing. Ion Vâlcu, are o sumedenie de invenții premiate cu aur, argint şi bronz la saloanele naționale şi mondiale de inventică. *Printre invenții, se numără şi câteva jucării de mare efect şi de mare viitor:* săniuța năzdrăvană, care lunecă atât pe zăpadă cât şi pe uscat; miniozeneul cu transmitere prin simpatie a rotației; jucăria-fantezie, care urcă un plan înclinat fără nici un fel de energie etc. Mai mulți cetățeni străini s-au arătat interesați să-i cumpere invențiile, însă bogații întreprinzători români se arată reticenți. De ce? Deoarece s-au învățat să câştige din speculă şi nu din creații originale. Desigur, va apărea şi inteligentul român care să cumpere şi să pună în fabricație invențiile, deoarece inventatorul nu vrea să le vândă unor străini, să îmbogățească alte națiuni.

Cum să te îmbogăţeşti din jucării? se întreabă scepticii. Păi, amicii mei cititori, v-ați întrebat câte miliarde de dolari s-au scos dintr-un singur model de păşuşă, Bărbie? Am spus miliarde şi n-am exagerat. în jurul acestei păpuşi nu prea grozave, impuse cu forța reclamei, s-au vândut patente, drepturi de reclamă pentru diverse produse, hăinuțe de jucărie, alimente preferate de copii, datorită păpuşii etc. Ați auzit câte milioane de dolari a primit inventatorul cubului magic, Rubik? E un simplu cub format din cubulețe mai mici, care se rotesc într-un anumit fel.pentru a aduce o singură culoare pe fiecare față. Câştigurile din acest cub, vândut la nivel mondial (s-a vândut şi la noi), au depăşit miliarde de dolari, mai ceva decât vânzarea de armament. *Oricine se poate îmbogăți din inventarea şi vânzarea unei singure jucării de efect.* Până şi cei

mai săraci părinți îşi rup de la gură să cumpere jucăriile cerute de copiii lor. Asta ca să nu menționăm jucăriile oferite în dar de bunici,rude, amici de familie sau jucăriile cumpărate en gross, de grădinițe şi alte instituții.

în mod normal, jucăriile trebuie să contribuie Ia dezvoltarea unor calități de personalitate la copii: inteligența, memoria, intuiția, îndemânarea fizică, răbdarea, blândețea etc. Obiceiul unor părinți moderni de a înlocui jucăriile efective cu jocuri pe calculator este profund nociv. El poate duce la alienări grave, foarte greu de tratat. Am vorbit despre aceste alienări în cartea *Arta succesului pentru copii,* pe care o voi prezenta succint la finele acestui volum. Pentru a creşte sănătoşi, copiii trebuie să se joace efectiv, în plan fizic şi cât mai mult timp în natură. Chiar dacă acest gen de joacă prezintă şi inconveniente (se pot lovi, pot murdări sau rupe hainele), *este de preferat alienărilor psihice produse de jocurile pe calculator.* Copiii care se joacă efectiv îşi asumă roluri, învață să trăiască în societate, să se întreacă, să învingă în plan fizic, să-şi dezvolte abilitățile psiho-fizice.

Ați aflat ce scop trebuie să aibă jucăriile, din paragraful precedent. *Ce ne mai trebuie pentru a le construi şi a le pune în vânzare? Ne trebuie o minte de inventator care să le imagineze şi una de negustor care să le impună în vânzare.* Am prezentat metodele de a vă crea o minte de inventator, în volumul *Către culmile succeselor (Formula fericirii)* pe care vi-1 recomand cu căldură, deoarece este absolut necesar fiecărui om (şi eu mă ghidez după el). într-un capitol ulterior, referitor la comerț, vom discuta pe îndelete cum se formează o gândire de negustor. Acum vă atrag atenția că

jucăriile cuprind o artie foarte largă de produse, din următoarele categorii:

a. *Jucării inerte,* care se bazează numai pe simpla lor prezență şi pe modul în care le mânuiesc pruncii.

b. *Jucării mecanice,* cu diverse mecanisme simple, care se pot mişca în diferite moduri, pe bază de arcuri, pârghii, magneți, scripeți etc. Dacă vă apucați să recitiți un manual de fizică elementară, vă vor veni zeci de idei de astfel de jucării. Vă voi prezenta şi eu câteva, cu titlul de exemplu.

c. *Jucării electronice,* la care mişcarea şi sunetele sunt asigurate de dispozitive electronice acționate de ba terii electrice. Acestea se pot mişca şi pot scoate diverse sunete (pot mieuna, pot lătra, pot spune propoziții simple etc). în țara noastră, există electronişti care pot pune la punct astfel de jucării chiar mai bine decât cei din străinătate.

Conform normelor în vigoare, *jucăriile trebuie să fie confecționate din materiale care nu pun în pericol sănătatea şi integritatea fizică a copiilor.* Cel mai des se folosesc blana artificială, materiale textile, mase plastice, hârtie şi lemn. Jucăriile confecționate din tablă ascuțită şi metale tăioase au fost excluse. Jucăriile pot avea grade diferite de complexitate, de la cele mai simple şi până la cele mai sofisticate. *Faptul că o jucărie este mai complicată nu înseamnă că este mai solicitată şi mai rentabilă.* De pildă, cuburile simple, din material plastic şi lemn, pe care copiii învață literele şi cifrele, sunt mai solicitate decât jucăriile electronice, atât de părinți, cât şi de grădinițe. La fel, un simplu *Hopa-Mitică* poate fi preferat față de o păpuşă care spune / *Iove you.*

în fine, o calitate pe care trebuie s-o aibă toate jucăriile: să fie atât de atrăgătoare, încât să nu rezistați, ci să le cumpărați. Ce înseamnă asta? înseamnă multă imaginație din partea proiectantului. De exemplu, eu sunt la o vârstă la care nu mă joc cu nici o jucărie. N-am rezistat însă să nu-i cumpăr soției un cățeluş foarte scumpic şi o pisicuță cu un aer ştrengăresc. Dânsa le-a primit cu bucurie, ca un copil şi le-a botezat, deşi are o vârstă la care nu se mai joacă. Secretul? Aerul acela simpatic care înconjura aceste jucării simple.

Cam ce jucării puteți produce si vinde?

1. *Majoritatea animăluțelor din blană artificială* sunt simpatice şi se vând bine. Când le proiectați, e bine să vă inspirați din filmele de desene animate pentru copii, deoarece, în acest caz, veți exploata o reclamă indirectă deja făcută.

2. De pe piața românească a dispărut popularul *Hopa-Mitică* (e cunoscut şi la alte popoare). Este o jucărie simplă, bazată pe o regulă de fizică (regula centrului de greutate). Se compune dintr-o emisferă de plumb care joacă rol de bază a jucăriei. Deasupra ei, se ataşează o figurină din material plastic, închipuind un personaj hazos ori un moş Gerilă. în orice poziție ați culca jucăria, ea revine la verticală, din cauza emisferei de plumb. Chiar dacă la o astfel de jucărie ați avea un beneficiu net de numai un leu nou, tot ați câştiga câteva zeci de mii de lei noi pe an, ceea ce este mult mai mult decât câştigați acum.

3. Praştia care mi-a încântat zilele copilăriei şi ale începutului de adolescență aproape că a dispărut din jocurile copiilor noştri. Am văzut însă în străinătate praştii

foarte sofisticate, la vânzare. Deci, în vestul Europei, copiii se joacă cu aşa ceva. *Eu am adus praştia in discuţie pentru o jucărie şi mai interesantă: avion lansat cu praştia.* Corpul avionului se confecţionează din material plastic uşor. Sub el, se face o scobitură ori se ataşează un cârlig pentru a fi prins în praştie. Botul avionului se înveleşte în cauciuc, spre a evita accidentele. Avionul se lansează dintr-o praştie simplă, cu crăcăna şi elastic de aruncare. El planează un timp, apoi cade la pământ.

4. *Moara de apă* lipseşte cu desăvârşire din jocurile copiilor actuali. Ea se poate confecţiona uşor, într-o mică fabricată dotată cu prese (matriţe) de material plastic. E compusă dintr-un suport pe care se fixează rezervorul de apă (sus) şi roata cu cupe (sub rezervor). Pe roată, se pot lipi fâşii colorate diferit, care dansează frumos, în timpul rotirii. Apa din rezervor curge picătură cu picătură, în cupe, rotind roata. întreaga instalaţie este pusă într-un mic lighenaş, pentru a nu uda împrejurimile. Pentru jocul pe litoral, se poate folosi moara de nisip. In acest caz, gura rezervorului trebuie să fie mai mare, să permită nisipului să cadă pe cupele roţii.

5. Şurub melcat cu bilă este o jucărie pentru dezvoltarea răbdării şi a îndemânării copiilor. Se confecţionează din material plastic şi, deci, e ieftin. Un şurub melcat din plastic, cu şanţ pe el şi cu o bilă mai grea se închide într-o emisferă de plastic transparent. Copilul trebuie să mişte jucăria încât să ducă bila de la baza melcului şi până în vârf.

6. Pistol-arbaletă cu săgeţi prevăzute cu ventuze. Jucăria este simplă: o arbaletă formată din pistol de lemn.

arc şi trăgaci. în canelura arbaletei, se introduc săgeţi cu vârful bont, acoperit cu cauciuc ori cu ventuze, pentru a preveni rănirile. Este folosită pentru tras la ţintă (i se poate ataşa şi o ţintă de tablă lucioasă, cu picior de sprijin).

7. Trusa magicianului este o jucărie complexă, destinată copiilor mai mari de 10 ani. Ea poate fi confecţionta după instrucţiunile lăsate de marele iluzionist A. Iozefini, în cartea *Cum puteţi deveni iluzionist,* apărută la Editura E.V.&A, Bucureşti, 1991. Dumneavoastră o puteţi produce într-un atelier de jucării, apoi o oferiţi la vânzare, împreună cu instrucţiunile de folosire.

8. Acrobatul este o jucărie simplă, din placaj sau din mase plastice. Este compus dintr-un profil de om, cu braţele şi picioarele prinse cu nituri uşoare, încât să se mişte. Prin palmele acrobatului, se trece o sfoară în formă de X, ale cărei capete se prind de cadrul vertical, prevăzut cu o bară orizontală, deasupra mânerelor de acţionare. Ori de câte ori se apasă pe mânere, capetele superioare ale cadrului se desfac, trag de aţă şi determină acrobatul să se mişte în diferite poziţii (peste cap, cu picioarele pe aţă etc).

9. Prâsnelul ori sfârleaza vă este foarte bine cunoscut, însă lipseşte din comerţ. Se poate confecţiona şi de dimensiuni mai mari, împreună cu un taler gradat pe care să evolueze, marcând puncte, pentru ca în joc să fie atraşi mai mulţi copii.

10. Maroco este un joc de îndemânare şi atenţie, omologat în perioada socialistă. Este jucat cu beţişoarf subţiri cam cât nişte scobitori, care trebuie ridicate lănci perând, din grămadă, fără a atinge alte beţe. Se joacă la con curs, de mai mulţi copii.

11. Oină a fost sport național, însă copiii de azi n-o mai joacă. E atât de greu să confecționați mingi şi bâte de oină şi să reimpuneți acest joc?

12. Abacul (numărătoarea) cu bile rotunde plictiseşte deja. Puteți însă atrage copiii la învățat matematică elementară, dacă înlocuiți bilele cu fructe (mere, pere etc), cu păsărele (rândunici, vrăbii) sau cu alte figurine. Orice părinte va fi încântat să cumpere aşa ceva.

13. Trasul cu arcul este sport olimpic, însă copiii noştri nu se mai joacă cu această jucărie. Puteți confecționa arcuri de mici dimensiuni şi săgeți cu vârf învelit în cauciuc, pentru a evita accidentele.

14. Omul din părți detaşabile se confecționează din plastic moale, cu scop de a învăța copiii mici părțile corpului uman. Se livrează în piese iar ei trebuie să pună fiecare parte la locul potrivit. în lăcaşurile anume prevăzute: picioare, mâini, cap, urechi, nas etc.

15. *Trusa medicală jucărie* serveşte copiilor pentru a juca rol de medici. Ea trebuie să cuprindă cât mai multe piese din arsenalul medical, din material plastic şi cauciuc: stetoscop, seringă, aparat pentru luarea tensiunii etc.

16. Jucăriile formate din piese care se ansamblează dezvoltă intuiția, inteligența, spiritul de observație şi îndemânarea copiilor. în acest scop, puteți confecționa tractoare, camioane, autoturisme, rachete, avioane etc. formate din piese disparate. Copiii trebuie să descopere singuri cum trebuie ansamblate.

17. Minipopicăria se amenajează într-o cutie de lemn de circa un metru lungime de 20-25 cm lățime, respectând proporțiile dintr-o popicărie (bowling) adevărată.

Popicele se fac din lemn sau plastic, la fel ca şi mingea folosită pentru a le doborî. Se poate juca de către mai mulți copii.

Exemplele ar putea continua pe zeci de pagini, trecând la jucării mai sofisticate: trenulete şi automobile mişcate electric, păpuşi înzestrate cu dispozitive electronice de mers şi vorbit, animăluțe care scot sunete, personaje din filmele de desene animate care fac anumite mişcări.

Păpuşile pentru fetițe nu sunt niciodată prea multe. Fetița unui nepot de-al meu are vreo 50 de modele diferite. Fiecare are trusou, oglindă, pieptene etc. Cei mai inspirați ați putea impune o păpuşă românească, cu nume neaoş românesc, care să detroneze dominația păpuşii Bărbie.

Dacă intenționați să vă apucați de această activitate, în care investițiile inițiale sunt mici, vizitați magazinele de jucării! Studiați jucăriile existente şi întrebați-vă ce inovații le-ați putea aduce! După aceasta, alegeți-vă unul sau mai multe produse pentru atelierul dumneavoastră! Puteți avea succes chiar şi numai cu un anumit tip de jucărie. *Marele succes se obține, însă, dintr-o invenție absolut nouă, impusă pe piață prin reclama de la om la om (a cumpărătorilor).* Ca atare, folosiți-vă fantezia şi imaginați ceea ce nimeni n-a mai imaginat!

Sper că v-am convins că şi industria de jucării vă prezintă'multiple rețete de afaceri rentabile. Dacă nu mă credeți, mergeți în piața de jucării şi vedeți cât de scumpe sunt cele mai simple dintre ele, pe care le puteți face şi dumneavoastră, fără vreun efort deosebit!

Confecții şi tricotaje

în perioada socialistă, eram atât de buni la tricotaje, încât îmbrăcam jumătate din imperiul sovietic. La confecții, stăteam mai modest, datorită fanteziei mai reduse a creatorilor de modă. Industria prea masivă a confecțiilor din socialism se adapta mai greu la noile modele şi cerințe de piață, fapt pentru care rămânea în urma tendințelor generale mondiale. Aceasta făcea ca tinerii noştri să arunce priviri lacome peste graniță, după mărfuri mai interesante, mai ieşite din comun. După 1989, confecțiile şi tricotajele româneşti au intrat în declin, datorită sabotajului intern şi pierderii marilor piețe externe. Puține obiective au supraviețuit, privatizate prin metoda MEBO, dar şi majoritatea acesiora lucrează în lohn; mai direct spus, exportă forță de muncă ieftină.

în ciuda declinului de care am vorbit, după 1989, au apărut liberi întreprinzători inteligenți şi inspirați, care sau grăbit să intre în locul marilor obiective de textile şi tricotaje dispărute. Am cunoscut personal mai mulți mici întreprinzători care au pornii cu ateliere de confecții şi tricotaje modeste. în mici hale, cu maşini second hand, luate din industria românească şi din import. Unii s-au dezvoltat excelent, cu un singur produs, ajungând să exporte în Republica Moldova, Ucraina, Rusia şi alte țări. De exem-

piu, un amic de-al meu din această categorie a dat lovitura numai cu geci-sport matlasate cu care a umplut estul Europei. Succesul său m-a determinat să cuget profund la micile afaceri în acest domeniu şi să scriu acest capitol.

De la bun început, trebuie să vă fie clar că micii producători de confecții şi tricotaje au nişte avantaje față de marile firme. în primul rând, ei nu au o birocrație atât de stufoasă, ci numai oameni direct productivi. în al doilea rând, ei îşi pot adapta rapid producția funcție de modă şi cerințele pieței, în timp ce marile firme se mişcă greoi. In al treilea rând, micile firme pot intra pe terenul marilor firme, deschise prin reclamă şi producție, cu modele îmbunătățite față de cele ale giganților. *Astfel, ei profită de reclama şi moda impusă de marile firme pentru a-şi vinde propriile produse.* în al patrulea rând, micii întreprinzători din domeniu nu au nevoie de investiții inițiale mari. Ei se pot lansa cu câteva maşini de cusut sau de tricotat, sub forma unui atelier şi cu un singur produs mult solicitat de piață. Cea mai scumpă investiție a micului întreprinzător din domeniu este sub 50.000 de euro, în prezent. în anii '90, se putea lansa în afaceri şi cu 10.000 dolari SUA, aşa cum au procedat mulți dintre cei care, în prezent, sunt mari producători de confecții şi tricotaje.

Secretul reuşitei în acest domeniu constă în inventarea unui produs nou şi apreciat de cumpărători. Imitația unor produse ale marilor firme poate aduce venituri mai modeste, deoarece marfa copiată nu va costa niciodată cât originalul. Deci, dacă doriți să vă lansați într-o astfel de afacere, asigurați-vă de creatori de modă buni, înzestrați cu fantezie şi cunoscători ai gusturilor categoriei de

cumpărători pe care o „atacați" (adolescenți, tineri, femei etc). Puteți recruta aceşti specialişti din rândul inginerilor şi maiştrilor care au mai lucrat în domeniu precum şi din rândul tinerilor străluciți, ieşiți de pe băncile facultăților de profil. *In nici un caz, nu porniți afacerea iară a ti sigur că a veți cel puțin un angajat care se pricepe foarte bine la producție!* Restul personalului se poate califica şi din mers, aşa cum ați văzut în economia noastră. în unele firme s-au adus muncitoare tocmai din China, care nu cunoşteau nici limba, nici meseria, dar treaba a mers, grație specialiştilor.

De unde vă luați modelele si culorile pentru confecții si tricotaje? Inspirația singurului specialist pe care îl aveți nu poate fi singura sursă de creație, deoarece are şi ea limitele ei. Casele de modă nu vă prea pot inspira, deoarece şi-au pierdut caracterul de masă; ele produc ciudățenii pentru un cerc foarte restrâns de persoane. *Pe dumneavoastră vă interesează să produceți şi să vindeți către un cerc larg de persoane care au bani: clasa medie (copii, adolescenți, femei, bărbați).* Am lăsat bărbații pe ultimul loc, deoarece studiul de piață arată că ei sunt mai slabi cumpărători decât adolescenții şi femeile, categorii care se zbat să se țină în pas cu o anumită modă.

Televiziunea poate fi o importantă sursă de inspirație pentru confecții şi tricotaje, atât în ce priveşte modelele, cât şi culorile folosite. Aceasta înseamnă că, în fiecare zi, trebuie să treceți cu privirea prin cât mai multe posturi de televiziune româneşti, dar mai ales străine. Bine ar fi ca şi designerul dumneavoastră să procedeze la fel. Cu această ocazie, veți descoperi o sumedenie de modele şi culori interesante. De exemplu, eu n-aş fi crezut că un pulover fin, de culoare violet aprins, ar sta bine pe un bărbat

creol, până ce n-am văzut un prezentator american îmbrăca) astfel (la emisiunea *Cele mai vesele animale,* din postul *Animal planet).* Atunci, mi-am dat seama că noi, românii, am moştenit de la socialism obiceiul culorilor teme (negru, gri, maron etc). Cât de bine arată însă culorile vii (roşu corai, albastru deschis, galben luminos etc.) în ținutele de sport şi drumeție ale unor persoane, chiar şi mai în vârstă! Nu ezitați să le folosiți cu îndrăzneală!

A doua sursă importantă de inspirație pentru modelele şi culorile pe care trebuie să le folosiți în atelierul dumneavoastră de confecții sau tricotaje este tendința de purtare din societate. Puteți observa în mod meticulos, zile în şir, cam ce modele şi culori preferă publicul cumpărător. După ce vă faceți o părere sigură, adaptați-va rapid producția şi faceți oferte de vânzare!

Vedetele adevărate sau persoanele-simbol din națiune pot indica o direcție a modei vestimentare. Nu mă refer la vipistele dezbrăcate şi la realizatorii de emisiuni televizate proaste, ci la adevărații „idoli" cu care adolescenții, tinerii şi femeile vor să semene, prin vestimentație.

în această afacere, nu contează ce credeți dumneavoastră că este frumos şi poate fi purtat, ci numai ce cred şi ce preferă cumpărătorii. Respectați cu strictețe această regulă de piață şi veți obține succese! Eu am respectat-o, la specificul meseriei mele şi am ajuns la 115 cărți publicate în 15 ani. Câteodată, îmi venea să urlu de necaz şi durere , însă mă concentram şi scriam optimist şi umoristic, deoarece publicul cititor asta voia să citească. Nu contează ce prefer, ce gândesc şi ce simt eu, ci numai ce preferă cititorii să cumpere. Ați înțeles regula?

Dacă dispuneți de putere financiară mai mie, puteți face sondaje în rândul potențialilor cumpărători (femei, adolescenti, copii, mai ales). In acest scop, puteți folosi o firmă de specialitate, care vă va cere o grămadă de bani şi vă va da un sondaj general, fără prea mare valoare orientativă. Un sondaj făcut cu ajutorul angajaților dumneavoastră, care cunosc produsele şi ştiu ce întrebări să pună persoanelor interviate, vă poate da o imagine mai realistă asupra produselor pe care publicul cumpărător le aşteaptă de la dumneavoastră.Puteți face acest sondaj, după ce ajungeți la o făbricuță cu mai mult de 50 de angajați şi cu o producție pe măsură.

De regulă, eu scriu pentru persoane cu capital modest, care fac primii paşi temători pe drumul liberei inițiative. *Dacă sunteți în această poziție, respectau un minim de reguli, pe lângă cele expuse deja!*

a. *Nu lansați produse scumpe,* ci de valoarea medie şi scăzută! Fiecare om doreşte să cumpere chilipiruri.

b. *Nu lansați multe modele deodată,* deoarece ați cheltui mulți bani şi nu v-ați lămuri care sunt cele mai rentabile! După studiul de piață, creați şi lansați unul-două modele, pe care le considerați cele mai reuşite! Urmăriți cum se comportă cumpărătorii şi adaptați-vă producția funcție de cerințele lor!

c. în momentul în care un model, de o anumită culoare, are cerere mare de piață, toate clipele libere au dispărut din viața dumneavoastră şi ale angajaților. Pro duceți şi vindeți cât puteți mai mult, căci bătaia peştelui nu ține o veşnicie! Vi se pare o regulă incorectă, deoarece pre supune munca în ture de zi şi de noapte (foc continuu), renunțarea la week-end şi la sărbători legale? Păi, amicii

mei, eu aşa lucrez şi nu mă simt deloc frustrai. A .1 lucrează toți oamenii de succes. Deci, aşa trebuie să lucian şi dumneavoastră, şi angajații. E bine să le explicați de ce trebuie să lucreze intens, în anumite perioade (pentru exploatarea momentelor favorabile vânzării) şi să-i recompensați material şi moral pentru efortul lor. Dacă unii angajați nu vă înțeleg, renunțați la ei şi găsiți alții dispuşi să lucreze în orice condiții!

d. *încă din faza de pregătire a afacerii, căutafi-vă parteneri serioşi de vânzare en gross şi en detail!* La început, când nu sunteți cunoscut şi nu se ştie ce succes vor avea mărfurile dumneavoastră, veți găsi mai puțini şi cu precădere din rândul detailiştilor. Folosiți fiecare partener (vânzător) cu pricepere, încât să-1 „legați" de dumneavoastră pentru perioade îndelungate de timp! *După ce mărfurile dumneavoastră vor obține succes, veți fi căutat de vânzători din ce în ce mai puternici, en gross.* Cunosc această regulă din proprie experiență. Un director de la o firma en gross de vânzare a cărții, ARCADIA, a refuzat să-mi preia la vânzare primul meu roman, *Quinta spartă,* motivând că eram prea mic şi prea necunoscut pe piață. Ca atare, romanul respectiv s-a vândut prin tarabagii mărunți şi a avut un succes monstru, pe care vi-1 doresc şi dumneavoastră (a depăşit 300.000 exemplare vândute). Când am ajuns în culmea succesului, directorul de la ARCADIA mi-a cerut cărți la vânzare. I-am dat o palmă morală, trimițându-i xerocopia adresei pe care el scrisese *Nu vindem astfel de cărți.* Va urez să ajungeți şi dumneavoastră la sute de mii de produse vândute, să gustați din plin bucuria succesului!

e. *Când stabiliți prețul unui produs pentru piață, calculați-l cât mai științific, încât să vă acopere toate chel tuielile și să vă aducă un beneficiu modest dar sigur!* Dacă veți proceda astfel, vi se va duce vestea că aveți marfă bună și ieftină, astfel că veți vinde mai multe produse și, în final, veți scoate un beneficiu mai mare decât dacă ați fi vândut scump. Eu așa procedez cu prețul cărților și am câștiguri sigure, constante, la majoritatea titlurilor.

f. *Când unul din produsele dumneavoastră este la mare vogă și la mare căutare, puteți mări prețul peste nivelul calculat,* cu scop de a obține beneficiu suplimentar (mai mare), cu care să vă întăriți capitalul și să compensați eventuale pierderi de la alte produse.

g.Dela bun început, stabiliți un nume de fuma atractiv, pe care să-l poarte produsele dumneavoastră! Elegant, superb, comod, super etc. poate deveni o marcă cunoscută și apreciată de cumpărători, într-un timp mai îndelungat. După ce marca dumneavoastră se impune pe piață, veți beneficia de reclama gratuită, așa cum beneficiază marile case de modă, căci numele firmei va trece din gură în gură.

N-am găsit bibliografie care să trateze acest subiect, așa că trebuie să învățați de unde puteți: de la specialiști, din Internet, de la televiziuni etc. Am însă și eu preferințe de cumpărător de confecții și tricotaje pe care nici o firmă cunoscută, chiar și cele celebre, nu mi le-a satisfăcut. Probabil, la fel ca mine, simt și preferă zeci de mii de români maturi și de vârsta a treia. De exemplu, eu consider că un costum bărbătesc elegant trebuie să aibă sacoul larg, cu revere mari iar pantalonii, largi și cu manșete (stil asemănător celui al mafioților americani din anii '20). Prefer puloverele mai lărgute și lungi, peste fese, încât să țină

cu adevărat de cald, nu să lase mijlocul gol. Până și fiul meu, student, preferă ca tricourile și puloverele să aibă umeri din burete, care să sublinieze lărgimea toracelui și umerilor. Din păcate, am găsit astfel de tricouri numai în Thailanda iar pulovere cu umeri, numai în Germania. Combinațiile de tricotaje cu piele naturală sunt foarte șic. Modelele pe care le țeseți în tricotaje sunt foarte importante. Ele trebuie să fie cât mai discrete și plasate numai în dreptul pieptului. Ghiveciurile de culori pe care le vedem la puloverele de inspirație socialistă nu sunt deloc elegante.

Vi se pare că am exagerat expunând preferințele mele? Am făcut-o cu un anumit scop: eu sunt unul dintre potențialii cumpărători. Pentru cunoașterea preferințelor cumpărătorilor, puneți întrebările rezultate din confesiunea mea, alături de altele, rezultate din alte discuții cu clienții! în final, veți obține un răspuns care vă va indica cu precizie ce trebuie să produceți cu prioritate și să vindeți cu un preț mai ridicat.

Dacă vi se pare că sunteți prea mic pentru a începe o afacere cu tricotaje și confecții, vă înșelați. V-am spus de amicul care a început afacerea cu 10.000 dolari SUA și a transformat atelierul în fabrică. Pentru a căpăta curaj, începeți și dumneavoastră cu ceva mai simplu și mai puțin costisitor: tricotaje! După ce veți impune primele modele și veți câștiga primii bani grei, banii vă vor învăța ce trebuie să faceți în continuare! Succes!

Serviciile aduc şi vor aduce bani mulți

în orice țară modernă, serviciile constituie un important sector al economiei naționale. România n-a moştenit de la socialism un sistem de servicii modern şi eficient, deoarece socialismul punea mare accent pe industrializare, chiar daca uneori era puternic poluantă. In maxim zece ani, serviciile româneşti trebuie să se ridice la nivelul celor din cele mai avansate națiuni europene: germanii, suedezii, norvegienii, finlandezii, englezii, irlandezii, francezii. Putem şi vom face acest lucru, deoarece investițiile în servicii nu sunt prea mari şi pot fi asaigurate în mare parte din surse private. Vom discuta o arie largă de servicii de strictă necesitate într-o națiune modernă. Unele au funcționat în sistem de stat sau cooperatist iar altele au lipsit cu desăvârşire şi trebuie să le introducem noi.

1. Serviciile medicale

Acestea acoperă o gamă largă de activități cu caracter terapeutic, răspândite uniform pe teritoriul patriei noastre, cu accent pe anumite zone care se pretează la tratamente balneare. Privatizarea acestor servicii va repara o gravă inechitate de care suferă medicii, în special cei stagiari: salarii de mizerie. La ora actuală, un medic stagiar.

care a studiat 18 ani, este plătit cu circa 150 de euro pe lună, adică mult mai puțin decât o femeie de serviciu, un caporal angajat în armată sau un muncitor necalificat din construcții. Aceasta explică exodul medicilor şi asistentelor medicale către țările europene dezvoltate, unde sunt plătiți corect pentru munca lor de mare răspundere. Privatizarea masivă a sistemului medical din România va şterge această inechitate, astfel că medicii vor ajunge la salarii normale (2-3.000 euro pe lună şi mai mult pentru anumite specialități) iar asistentele medicale vor atinge salarii decente. învățământul medical românesc se bucură de prestigiu în Lume, aşa că e normal ca medicii noştri să nu umble cu traista în băț pe la porțile altor națiuni. Dacă avem cei mai buni medici din Europa, atunci bolnavii să vină aici, în România, să se trateze.

Medicii de diferite specialități şi asistentele medicale care îi ajută se pot privatiza şi trebuie ajutați de stat, prin împrumuturi cu dobândă mică sau parțial nerambursabile, s-o facă cât mai urgent. în socialism, am avut cel mai mare număr de medici pe cap de locuitor, însă situația lor economică era modestă. Acum, putem avea o situație la fel de bună, însă cu personal medical plătit corespunzător. Iată câteva direcții în care privatizarea trebuie să acționeze insistent, deoarece a cuprins numai o mică latură a activității medicale:

a. Cabinetele si clinicile stomatologice trebuie să se dezvolte masiv, deoarece populația modernă suferă de afecțiuni dentare de la vârste fragede, din mai multe cauze: consum de dulciuri sintetice, stres, răspândirea paradontozei etc. Eu am avut prima carie la vârsta de 21 de ani.

vârstă la care fiul meu are deja lucrări stomatologice complexe. Situația este asemănătoare în majoritatea familiilor. Cine să ne trateze, dacă nu proprii medici? în mod normal, fiecare comună, fiecare cartier şi chiar fiecare stradă aglomerată trebuie să aibă un cabinet stomatologic utilat modem. Investiția într-un astfel de cabinet poate ajunge şi la 100.000 euro, funcție de gradul de organizare şi utilare a acestuia. Ea se recuperează însă rapid, din taxele plătite de clienții care, aşa cum am spus, sunt foarte mulți. Numărul clinicilor stomatologice, unde se pot face şi operații complexe, trebuie să crească masiv. Avem prea puține clinici cu acest profil, față de numărul mare de afecțiuni stomatologice grave care apar la populație.

Ştiu ce gândiți, amicii mei: am prea puțini bani pentru a-mi cumpăra un cabinet şi pentru a-1 utila. în realitate, vă puteți afla față de această afacere în două poziții. în primul rând, puteți fi un întreprinzător bogat care nu ştie în ce afacere sigură să-şi mai investească banii. în acest caz, nimeni nu vă opreşte să recrutați stomatologii corespunzători şi să construiți o clinică sau un cabinet la standardele moderne. în al doilea rând, puteți fi un medic stomatolog sărac, aşa cum sunt majoritatea medicilor. în această situație, puteți ieşi din dilen " prin asocierea cu un întreprinzător bogat sau prin asocierea mai multor medici şi asistente, care fac împrumuturi concomitente, pentru a investi în afacerea inițială. *Important e să respectați următoarele reguli:*

• Plasați cabinetul sau clinica într-o zonă cu populație deasă!

• Faceți o reclamă insistentă, prin pliante distribuite din uşă în uşă, în întreaga zonă pe care vreți s-o deserviți!

• întocmiți pliante de reclamă despre foloasele prevenirii unor afecțiuni stomatologice grave, determinând populația să vină masiv la consult!

• Impuncți numele firmei dumneavoastră în fiecare creier de client satisfăcut, prin servicii ireproşabile!

b Clinicile de balneoterapie. mari aducătoare de bani, trebuie să se privatizeze cât mai urgent, în folosul colectivelor medicale care le deservesc. Un medic conştient că lucrează pentru folosul propriu va acționa mult mai conştiincios decât unul plătit de stat sau de obşte. în țară, avem stațiuni balneare cu tradiții (Herculane, Amara, Eforie etc), dar şi multe altele care nu sunt încă descoperite şi puse în folosință. Aceste noi stațiuni balneare trebuie să fie ținta investitorilor care dispun de bani. Ei pot ridica stațiuni noi, utilate modem. Ei pot moderniza stațiunile vechi, cu tradiții şi clientelă. Desigur, colectivele medicale pot deveni investitori asociați în obiective balneare vechi sau nou puse în valoare. Cei care au lucrat deja în străinătate şi au strâns anumite sume de bani pot fi factori coagulanți în jurul cărora să se adune colective medicale (medici şi asistenți) care să privatizeze obiectivele balneare.

c. Chirurgia plastică si reparatorie este la începuturi pe meleagurile noastre. *Ea trebuie să explodeze în următorii ani, prin investiții masive, investiții ce vor fi recuperate urgent, de la clienți.* Acest domeniu medical este foarte rentabil, deoarece deserveşte cu precădere persoane din clasa bogată şi foarte bogată, care nu ezită să plătească câteva zeci de mii de euro pentru o operație.

d. Policlinicile cu plată au apărut încă din perioada socialistă, însă numărul lor este încă mic față de necesitățile populației. Ele pot prospera prin contracte de asis-

tentă medicală încheiate cu marile firme, pentru angajații acestora (venit lunar sigur) şi prin atragerea unui număr cât mai mare de clienți. Dacă intri la o asemenea clinică, e imposibil să nu găseşti aglomerație. Ce ne spune aceasta? Ne indică foarte clar că nu avem destule clinici particulare. Numărul oamenilor cu bani, gata să plătească pentru un consult medical, a crescut şi va creşte mereu, asigurând un număr sporit de clienți.

e. *Cabinetele şi clinicile cu tratamente alternative* (homeopatice, naturiste, acupunctura, aromoterapie, bioterapie etc.) vor cunoaşte o dezvoltare explozivă, datorită aprobării lor prin Legea privind organizarea şi funcționarea activităților si practicilor de medicină complementară/alternativă, din luna mai a acestui an (2007). O parte din serviciile medicale alternative sunt decontabile din bani publici, fapt ce ajută la dezvoltarea lor. Lista . anexă la această lege cuprinde circa 50 de domenii în care pot deschide cabinete chiar şi persoanele care nu au calificarea de medic, dentist sau farmacist, ci numai un curs de pregătire (bioenergoterapie, cristaloterapie, yoga etc.). *Astfel de cabinete pot fi o afacere chiar şi pentru persoane cu capital mai modest, dar cu înzestrare naturală şi un curs de scurtă durată.* Şedințele de terapie se pot organiza şi într-o cameră din apartamentul sau casa proprie.

f. Stațiile de intervenții medicale de urgență, simi lare SMURD, se vor dezvolta pe tot cuprinsul țării, cam una la două județe. Aceasta este o afacere în stil mare, cu investiție serioasă (elicoptere, ambulanțe etc), însă îşi scoate banii, deoarece viața modernă e plină de accidente.

g. Cabinet de medicină veterinară, e o afacere foarte rentabilă.

2. Serviciile de psihologie sunt ca şi inexistente în România. Numărul cabinetelor pentru testare psihologică, consiliere psihologică şi psihoterapie este atât de mic, încât majoritatea cetățenilor nici nu au auzit de ele. Nici situația psihologilor şcolari nu e mai bună: în următorii patru-cinci ani, Ministerul Educației şi învățământului trebuie să angajeze mai mult de zece mii de psihologi şcolari solicitați de părinți şi de copii. Prezența educatorilor religioşi în şcoli (preoți, asistenți sociali ce predau religia etc), indică gradul nostru de înapoiere culturală. în țările vest-europene, nu numai că nu se predă religia, dar este interzis copiilor să poarte orice insemn religios (cruce, chipă, iaşmac etc).

Cabinetele private de consiliere psihologică şi psihoterapie sunt o bună afacere chiar şi pentru persoanele care nu posedă calificarea de psiholog. Acestea pot angaja psihologii necesari şi le pot pune la dispoziție întreg instrumentarul de care au nevoie pentru testări psihologice (de cunoaştere a personalității, de orientare profesională, de consiliere maritală etc). Persoanele mai tinere interesate de această afacere pot obține diplomă de psiholog, cu trei ani de facultate, la o universitate particulară cu învățământ la distanță. *în toate cazurile, cabinetul de psihologie este o afacere, deoarece este frecventat de persoane cu bani, din clasa medie, bogată şi foarte bogată.* în perspectivă, aceste cabinete vor fi foarte solicitate, deoarece obiceiul de a consulta psihologul în multe probleme de viață se va extinde, din vestul Europei, către noi.

3. Azilele pentru bătrâni au încetat să fie o problemă jenantă şi au devenit adevărate afaceri în Vest. în SUA şi Germania, de pildă, există azile de lux, care func-

ționează în vile elegante, cu grădini splendide şi cu personal calificat (medici, asistente, bucătari, ospătari etc). întreținerea lunară a unui bătrân în aceste condiții costă câteva mii de dolari sau euro. In cele mai modeste, se practică o taxă de 1.000-1.500 de euro pe lună, cam cât este o pensie bună, în Vest. Şi *la noi, azilele de lux vor deveni o afacere rentabilă, cât de curând, deoarece bătrânii de întreținut nu lipsesc:* persoane cu pensii ridicate, părinții unor copii bogați, bătrânii care au imobile valoroase şi le vând pentru a trăi la azil de lux etc. Cunosc un german de origine româna care are un astfel de azil într-o vilă cu vreo opt camere; îi merge de minune afacerea. Investiția inițială costă ceva mai mult (clădirea şi ceva aparatură medicală), însă se recuperează rapid. Dacă aveți vile mari, în zone splendide, care stau nefolosite, puteți lansa o astfel de afacere. Desigur, puteți prelua şi moderniza clădiri rămase din perioada socialistă, la prețuri modeste.

îngrijirea bătrânilor la domiciliul lor nu este o afacere propriu zisă, ci o slujbă din care se pot scoate 800-1.000 de euro pe lună, în țările vest-europene şi Israel. La noi, onorariile sunt ceva mai mici, astfel că pot tenta numai persoane aflate în situații financiare proaste (şomeri, pensionari cu venituri mici, studenți etc).

4- Cimitirele particulare şi firmele de pompe funebre sunt afaceri cu foc continuu, deoarece mersul vieții le furnizează mereu clienți. Investiția într-un cimitir particular este derizorie, însă beneficiul este de mii de ori mai mare: se cumpără teren cu câteva mii de euro hectarul, chiar şi cu mai puțin, apoi se vinde la câteva sute de euro metrul pătrat. Nu insist asupra acestei afaceri.

deoarece persoanele interesate se pot orienta rapid, fără cunoştințe speciale.

5. Firma organizatoare de petreceri a devenit o modă în orașele mari. Aceasta are personal propriu, destul de redus şi colaboratori din rândul cântăreților, artiştilor, ospătarilor etc. Nu vă trebuie o pregătire specială pentru a vă deschide o astfel de firmă, la care apelează alte firme sau persoane foarte bogate (pentru copii, pentru burlaci, pentru tot felul de aniversări şi întâlniri festive etc).

6. Serviciile de baby-sitter sunt slab organizate în România, cu toate că mulți părinți le-ar solicita. Care mamă n-ar vrea să ştie că pruncul său este pe mâini bune, în timp ce ea este la o petrecere sau la altă activitate? Copiii moderni nu se mai lasă în grija babelor din vecini sau a altor persoane neatente. Firma de baby-sitter are personal calificat, format în principal din studente cu cunoştințe medicale şi pedagogice, angajate pe post de colaboratoare. Investiția într-o astfel de firmă este minimă: un birou din locuința proprie, un calculator, un telefon, o rețea de colaboratoare pregătite individual şi o reclamă eficientă, pentru a fi cunoscuți de beneficiari. Ca la orice altă firmă de servicii, rentabilitatea este ridicată.

7. Creşele şi grădinițele particulare sunt o afacere bănoasă. Ele au nevoie de o investiție inițială mai mare (o clădire, mobilier, personal etc), însă sumele percepute pentru fiecare copil sunt foarte mari (ajung şi către o mie de euro pe lună). Afacerea este în dezvoltare, deoarece copiii se nasc şi cresc iar creşele şi grădinițele de stat sunt insuficiente (au rămas cele construite în perioada socialistă). Părinții cu venituri bune (oameni de afaceri.

angajați la mari compani străine etc.) preferă să dea nişte bani în plus, pentru a fi siguri că pruncii lor vor fi bine tratați, bine hrăniți, bine educați (limbi străine, dans, muzică, gimnastică, sporturi etc). Orice persoană fără cazier poate organiza o astfel de afacere profitabilă.

8. **Şcolile sau cursurile particulare** pentru anumite specialități sunt rentabile, de la vârste fragede şi până la adolescență. Se pot organiza şcoli de muzică, de dans, de arte marțiale, de diverse sporturi (gimnastică, înot, tenis etc), de ştiințe (matematică, calculatoare etc), de bune maniere etc. Investitia este mai mică, dacă localul de desfăşurare este închiriat de la o instituție de stat sau obştească.

9. **Meditațiile particulare** sau în grup, la anumite obiecte de studiu, pot fi o afacere pentru persoanele care posedă pregătirea necesară. Se pot face la domiciliu sau în săli închiriate

10. Organizarea de tabere pentru elevi mici şi adolescenți poate fi o afacere, dacă dispuneți de dotările necesare, într-o zonă de interes turistic Persoanele care au capital şi idei bune pot cumpăra fostele tabere pionierești, le pot reamenaja şi închiria cu bun profit. La câțiva kilometri de casa mea, într-o pădure splendidă, se degradează o fostă tabără de pionieri dotată cu tot ce-i trebuie; căsuțe, grupuri sanitare, sală de mese, bucătărie, locuri de sport etc

11. Service auto este o afacere deosebit de rentabilă, deoarece numărul automobilelor a crescut în România de circa patru ori, în 17 ani (avem trei milioane de autoturisme înregistrate). Clientela nu lipseşte şi rămâne fidelă, atunci când sunteți meseriaşi pricepuți şi serioşi. Un

amic de-al meu din Mediaş, Ludovic Domahidi, maistru mecanic, a depăşit de mult timp vârsta de pensionare. Este însă atât de solicitat de clientela stabilă, încât glumeşte, spunând că este condamnat la muncă pe viață. Investiția în acest domeniu variază funcție de categoria de maşini pe care vreți să le reparați. Modelele vechi vă solicită numai spațiu şi câteva scule. Modelele noi, sofisticate, vă cer aparatură de testare electronică. Dacă vă atrage această afacere, nu trebuie să fiți specialist în mecanică auto; e suficient să aveți banii pentru utilarea unui service auto şi să angajați meşterii pricepuți.

Vulcanizările auto vă cer şi mai mici investiții, însă veniturile vă asigură cel puțin un trai îndestulat, dacă nu şi ceva avere în plus. Ele sunt cu atât mai rentabile, cu cât sunt amplasate pe traseele de circulație ale maşinilor. Desigur, după un timp, vă puteți asigura clientelă stabilă, din rândul clienților satisfăcuți de activitatea dumneavoastră.

Cum de ştiu că această afacere este foarte rentabilă? Păi, ați nimerit dumneavoastră un singur service auto care nu era aglomerat şi v-a făcut reparația pe loc? Aşa ceva se întâlneşte foarte rar. Servisurile sunt atât de aglomerate, încât vă programează sau vă amână mai mult timp. Aceasta înseamnă că avem un număr prea mic de servisuri față de numărul autoturismelor în circulație. Succes, amatorilor de această afacere!

12. Service pentru calculatoare a devenit o afacere foarte rentabilă, deoarece numărul calculatoarelor folosite de firme şi populație este în continuă creştere. Nu necesită investiții foarte mari, putând fi bazat şi pe munca la sediul (domiciliul) clientului.

13. Service pentru electrocasnice (frigider, maşină de spălat, televizor etc.) e o afacere bună, deoarece tot mai multe persoane îşi cumpără astfel de aparate.

14. Serviciile de catering sunt slab reprezentate în România. La noi, nici măcar pizza nu se prea livrează la domiciliile cumpărătorilor care fac comen zi telefonice. Primele firme de catering au apărut în oraşele mari, la restaurante cu specific exotic (mai ales chinezeşti), care livrează mâncarea la comandă, la domiciliu. In acest domeniu, e loc pentru o afacere românească: mâncare romă nească, ca la mama acasă, livrată la domiciliile clienților.

15. Serviciile de curierat cu personal care să livreze imediat, la domiciliile indicate, flori, pachete cu cadouri, felicitări etc, nu s-au dezvoltat. Un astfel de serviciu necesită un minim de investiții şi un portofoliu mare de cola boratori (florării, magazine, centre de comandă etc). E atât de simplu de pornit şi de impus o astfel de afacere!

16. Serviciile de masaj medical, de bronzat şi de întreținere nu mai au nevoie de nici un comentariu. Investiția este minimă iar clientela, în con tinuă dezvoltare. Cunosc o familie de maseuri care câştigă sume fabuloase din servicii prestate la domiciliile clienților. Puteți aborda această afacere pe cont propriu, după ce absolviți un curs de masaj, ori puteți angaja maseuri. Un salon de bronzat produce un venit net de câte va sute de lei noi pe zi.

17. Saloanele de cosmetică şi înfrumu setare nu sunt niciodată destule şi vor fi din ce în ce mai mult la modă. Investiția materială inițială nu este mare, însă aveți nevoie de personal calificat şi amabil.

18. Saloanele de coafură şi frizerie sunt rentabile, începând de la comune şi cartiere mărginaşe şi până în cele mai luxoase zone orăşeneşti. *Deşi pare o afacere mică, este deosebit de rentabilă, deoarece cuprinde clientelă de ambele sexe, de toate vârstele şi cu deservire cel puțin lunară.* Investiția în această afacere nu este mare iar timpul de calificare a unui lucrător este destul de scurt. Puteți face afacerea pe cont propriu sau cu angajați.

19. Firmele de distribuire a materia' lelor de reclamă sunt rentabile şi nu cer investiție mare. E suficient să aveți un birou (acasă), un calculator în care înscrieți colaboratorii din diverse zone ale oraşului şi contacte cu cât mai multe firme care doresc să distribuie pliante de reclamă. Dacă atrageri în rețeaua de colaboratori studenți şi pensionari, pe care îi plătiți la numărul de pli ante distribuite, aveți un câştig substanțial.

20.Firmele pentru produs reclame favorabile unor produse sunt puține şi concentrate în trus turi mari. Din această cauză, reclamele pe care le vedeți prin televizoare sunt stereotipe, ca să nu spun proaste. Pen tru a face reclamă de bună calitate, nu-ți trebuie mulți bani, ci alte calități: inteligență, cultură generală, cunoştințe de psihologie umană, fantezie creatoare etc. *Un student strălucit (sau un grup de studenp) poate face o reclamă mai bună decât cel mai mare trust de publicitate.* Asta trebuie să înțeleagă şi firmele care apelează la reclamă. Dumnea voastră, cei care doriți să abordați această afacere foarte bănoasă, trebuie să convingeți liderii marilor firme că le puteți oferi ceva nou, cu efecte mai sigure şi la un preț mai scăzut. Un clip publicitar poate costa câteva zeci de mii de

euro. *Investiția inițială este minimă: o cameră video performantă şi multă fantezie.* Nu vă speriați că va trebui să vă luați la trântă cu marile firme de publicitate! Majoritatea sunt invechite şi birocratizate, încât nu mai produc reclame de calitate. Dumeavoastră le puteți fura clienții „graşi" (marile firme care îşi fac reclamă).

21. Serviciile de editare necesită o investiție minimă: un calculator performant şi o minte „doxă". Dacă ştiți ce să faceți cu ele, vă puteți umple de bani. De regulă, când vorbiți de editare, mintea vă duce automat la cărți, reviste, ziare. E adevărat că şi acestea fac parte din activitatea de editură, însă banii buni nu ies numai din ele. Puteți câştiga bani mulți din editarea unor pliante de reclamă, a unor etichete de produse comerciale, a unor afişe publicitare (politice sau comerciale), a calendarelor atractive etc. V-o spun în cunoştință de cauză, deoarece sunt editor de 15 ani şi am văzut multe afaceri înfloritoare în domeniu. *Editarea nu vă obligă să aveti tipografie proprie.* Puteți cere oferte de preț de la mai multe tipografii, alegând cel mai avantajos preț, la cea mai avantajoasă calitate.

Dacă vreți să vă apucați de editarea de cărți şi reviste, va dau câteva sugestii autorizate:

a. Nu vă speriați că piața de tipărituri pare sufocată de titluri! Majoritatea sunt proaste şi nu se vând. Dacă dumneavoastră veniți cu idei şi suflu nou, vă veți impune fiiră mare efort, prin reclama de la om la om, aşa cum m-am impus şi eu.

b. *Deşi piața de tipărituri pare plină, din ea lipsesc multe publicații dorite de cumpărători, cum ar fi:* reviste de satiră şi umor, reviste pentru fermieri; reviste lunare pentru copii (educative şi interesante, desigur); reviste pentru întreprinzători; reviste de hobby (pasiuni) - pescuit, vânătoare, filatelie etc; reviste atractive şi educative pentru adolescenți; reviste speciale pentru pensionari, cu diverse tratamente, ocupații şi activități specifice; reviste de ecucatie ecologică (care pot fi subvenționate de asociații de profil); reviste de enigmistică; reviste de turism etc. Ce vedeți în piața revistelor? Vipiste dezbrăcate, de care s-au săturat toți, „vedete" dezumflate, de care ni s-a acrit ca de mere pădurețe, maculatură mistică (astrologie, religie) de care nu se mai atinge nimeni etc. Ați înțeles că aveți loc pentru reviste de bună calitate, pe care oamenii să şi le smulgă din mână?

Nici piața cărții nu străluceşte de autori şi titluri bune. Se fac multe traduceri, după autori străini la modă, însă neagreați de publicul românesc. De regulă, cititorii sunt înşelați o singură dată, sa cumpere un anumit autor. apoi suflă şi-n ciorbă. Oamenii aşteaptă cărți bune, care sa-i atingă la suflet ori sa-i învețe lucruri utile. Ne lipseşte o editură care să lanseze colecția *Omul gospodar şi înstărit,* cu cărți de instruire în domeniul artei succesului material (cam de tipul acestei cărți). în timp ce studiați bibliografia, veți descoperi sute de cărți de editat. Eu sunt unul din puținii autori români care scriu cu încăpățânare despre arta succesului. Inițial, nu câştigam aproape nimic din cărțile de acest fel. încet, încet, românii au înțeles că pot învăța cum să câştige şi să trăiască mai bine şi au început să-mi cumpere lucrările. *Ați înțeles că, dacă vreți să editați cărți, nu are importanță ce vă place dumneavoastră, ci numai ce place publicului cumpărător de carte?* Mergeți în piața de

carte, faceți sondaje de preferințe, apoi editați cărțile care se vor vinde cu siguranță! In nici un caz, nu editați mistică, porno, sexy, magie, povestiri triste sau absurde, căci românii s-au săturat de ele şi nu le veți putea vinde!

22. Serviciile de turism sunt o pasiune a vieții mele. Bănuiesc faptul că şi printre dumneavoasatră sunt destui nostalgici ai acestei meserii. Dacă n-aş fi ce sunt, aş fi devenit un hotelier model, cu o clientelă mulțumită şi stabilă; nu-mi lipsesc cunoştințele din domeniu şi am o fire tocmai potrivită pentru a atrage turişti români şi străini. Am lucrat în relații externe, cu mulți străini şi toți au fost mulțumiți de serviciile mele.

Ştiu cam ce gândiți cei care nu prea stați bine cu banii: turismul cere investiții serioase. Aveți dreptate, dar numai pe jumătate. *De exemplu, o Rimă pentru organizarea de excursii în țară şi străinătate nu necesită un capital mare.* E suficient să aveți un birou, câteva calculatoare cu funcționare şi conexiuni cu marile firme de turism pentru care recrutați clienți. E simplu, nu-i aşa? Deci, nu mai insist.

Nici investițiile în obiectivele de turism autohton nu sunt întotdeauna o problemă. De exemplu, cu banii rezultați din vânzarea unui apartament dintr-un mare oraş puteți achiziționa o cabana turistică, un camping sau chiar o pensiune, pentru turism rural. Voi folosi prețurile din Bucureşti, pentru a vă atrage atenția că puteți să va schimbați viața şi să faceți o afacere în acelaşi timp. De exemplu, pentru un apartament dintr-o vilă situată în cartiere foarte scumpe (Primăverii, Herăstrău etc), puteți obține o pensiune montană sau submontană complet utilată şi gata de a primi turişti (poate chiar şi ceva bani în plus). Pentru un

apartament de bloc din Centrul Civic (13 Septmbrie, Fântâni etc), puteți obține o vilă cu 4-6 camere în multe stațiuni balneare. Chiar şi cu suma de 80.000 - 100.000 de euro, obținută pe un apartament dintr-o zonă mai modestă, puteți achiziționa mici obiective de turism din stațiuni turistice şi balneare (case, vile, cabane etc). Dacă sunteți interesați de astfel de afaceri, trebuie numai să contactați firmele de afaceri imobiliare.

Cei care dispuneți de suficienți bani, pentru că ați lucrat în străinătate ori ați moştenit ceva valoros, puteți construi un obiectiv de turism de o anumită dimensiune. *Nu uitați să-l faceți Ia vad bun, încât să aveți turişti tot timpul anului!*

23. Firmele de afaceri imobiliare La o primă vedere, s-ar părea că piața imobiliară este suprasaturată de firme de toate mărimile, începând cu mici intermediari şi terminând cu „baronii" care cumpără en gross case şi terenuri, spre a le revinde ulterior, cu câştig. In realitate, piața imobiliară este destul de limitată în activități: intermedieri simple şi cumpărări cu scop de re vânzare. Acest gen de afaceri a produs averi imense după 1989, deoarece locuințele moştenite de la socialism au fost vândute cu prețuri extrem de mici şi li s-au ridicat prețurile de câteva ori (uneori şi de zece ori). Inițial, terenurile din jurul marilor oraşe nu băteau la ochi şi se vindeau ca terenuri arabile, la prețuri derizorii; din această afacere s-au creat mulți milionari de tranziție. Aceste două tipuri de afaceri au cam ajuns la limita superioară, aşa că investitorii din domeniu trebuie să caute noi formule de îmbogățire.

Vă prezint câteva idei de afaceri imobiliare, cu titlul de exemplu:

a. Cumpărarea şi modernizarea unor locuinţe din sate atractive, cu scop de a le schimba cu imobile din oraşele în care locuiţi. Desigur, puteţi să şi construiţi locuinţe în sate, cu acelaşi scop.

b. Intermedierea unor schimburi de locuinţe din oraşele cu preţuri ridicate şi din staţiuni balneare, mai ales pentru bătrâni, pensionari, persoane afectate de anumite boli tratabile în respectivele staţiuni etc.

c. în fiecare oraş, exista cartiere în care afacerile imobiliare sunt adevărate lovituri. De exemplu, în Bucureşti, imobilele din cartierele Primăverii, Herăstrău, Dorobanţi, Cotroceni etc, se vând la preţuri foarte ridicate şi aduc venituri bune firmelor de intermedieri. Ce fac aces te firme, însă? Se mulţumesc cu poziţia pasivă, amicii mei. Adică, aşteaptă să fie solicitau de vânzători, *in loc să convingă ei anumite persoane să vândă ori să schimbe locuinţele scumpe. Aţi înţeles strategia? Firma care va întocmi un material de reclamă cam în stilul acestei cărţi şi-1 va distribui în cartierele interesante are toate şansele să prindă afaceri bune.* Desigur, cel care face materialul pu blicitar trebuie să aibă talent, să lămurească persoanele (mai ales bătrânii) să vândă ori să schimbe proprietatea vizată. Sunt sigur că, după citirea acestei cărţi, câteva mii de români îşi vor vinde sau îşi vor schimba locuinţele, pen tru a începe afaceri dintre cele sugerate de mine. Cu alte cuvinte, involuntar, dau o mână de ajutor firmelor de afa ceri imobiliare.

d. în fine, pentru marii investitori, o idee care a fost aplicată numai parţial şi întâmplător: cumpărarea unor terenuri de construcţie, amenajarea lor cu obiective atrac-

tive (lac, pădure, gaze, drumuri etc), apoi scoaterea la vânzare, prin impunerea unei mode, cu o reclamă agresivă. Cam aşa s-a construit cartierul Pipera, însă afacerea n-a fost tocmai un succes, deoarece terenul nu era propice unor construcţii de lux. *Moda oamenilor cu bani din vestul Europei, de a locui la 15-20 de kilometri de oraşul poluat, va cuprinde şi România, în următorii ani.* Cine ghiceşte către ce direcţie se vor îndrepta oamenii interesaţi de vile va câştiga serios, atât din vânzare de terenuri, cât şi din vânzare de vile. De exemplu, câţiva mari investitori britanici au început să construiască un sat englezesc în comuna Clinceni, judeţul Ilfov, în urmă cu vreo săptămână. Fiu siguri că, de îndată ce vor afla vestea, sute de oameni cu bani se vor îndrepta către direcţia respectivă, aşa cum s-a întâmplat şi cu satul francez!

Aţi înţeles ce am sugerat celor care doresc să facă bani mulţi din afaceri imobiliare? O atitudine activă, de lămurire a potenţialilor vânzători ai unor imobile interesante.

24. Firmele de alimentaţie publică

Şi în acest domeniu s-ar părea că s-a făcut tot ce se putea face. S-au ridicat dughene Mac Donald. S-au făcut baruri exclusiviste, în care chiorăşti de fum şi surzeşti de muzică urlătoare. S-au consUuit şi câteva localuri simpatice, cu specific românesc. S-au pus în valoare câteva grădini de vară şi... cam atât. Lipsesc însă multe obiective din cele care funcţionează cu mare rentabilitate în alte ţări. Vă dau numai câteva exemple:

a. *Nu avem cluburi şi baruri personalizate,* pentru diferite categorii de consumatori: motociclişti, poliţişti, studenţi, taximetrişti etc.

b. *Tinerii nu sunt atraşi în localuri cu denumiri şi reguli teribiliste, pe gustul lor, decât foarte rar.* Ce-aţi zice de un local denumit *Clubul spionilor,* în care fiecare sepa reu să fie botezat cu numele unor servicii secrete străine şi să fie deservit de ospătărițe-spioance, cu nume străine, care să cunoască şi limba respectivă? Natașa kaghebista, Ingrid de la STASI, Ileana securista etc, cu aceste cuvinte scrise pe ecusoane, ar trezi zâmbete şi chef de distracție. Ce-aţi zice de nişte localuri denumite *Ocna, Drumul păcatului. Lupta de clasă. Trotil şi dinamită, Machitorii?* Folosiți-vă fantezia pentru a exploata setea de teribilism a tinerilor!

c. Deşi am mai sugerat această idee, n-a apărut nici un local de tip *Inimi singuratice.* De ce un astfel de local ar avea succes? Simplu, amicii mei. Trăim într-o societate cam înstrăinată, în care mulți tineri şi maturi, de ambele sexe, sunt singuratici, introvertiți şi trişti. Ar dori să dez volte relații cu persoane de sex opus, dar nu au curajul, îndemânarea şi ocaziile necesare. Dumneavoastră, patronul localului *Inimi singuratice,* le oferiți un loc în care să se întâlnească şi să se cunoască. Regula e simplă: femeile singure iau loc la mese şi acceptă sau nu bărbații care cer permisiunea să ocupe locul liber. Desigur, în ast fel de localuri, nu se foloseşte muzică „sălbatică", ci romantică (romanțe, tangouri, latino etc). Un ring de dans, pe care singuraticii să se întâlnească şi să se cunoască, completează localul. Vi se pare că v-am spus o poveste siropoasă şi incredibilă? Vă înşelați, amicii mei. Sute de mii de tineri români, de ambele sexe, conversează pe Inter net, din cauza singurătății. Nimeni nu le oferă ocazii de a se întâlni în plan fizic, a se cunoaşte şi a se îndrăgosti. Faceți-o dumneavoastră!

d. Lactobarurile în care să poți servi o plăcintă sau corn, cu un produs lactat preferat (smântână, iaurt, lapte bătut etc), au dispărut, ca şi cum n-ar fi rentabile. Sunt foarte rentabile, oameni buni. Ele trebuie să fie ținta predilectă a adolescenților, tinerilor, pensionarilor şi per soanelor cu venituri mai modeste, care nu-şi permit un restaurant. Ele trebuie să înlocuiască fast-fcodurile care oferă mâncare proastă, criticată de toți nurriționiştii din Europa (produce obezitate). *Profitau de faptul că auto rităţile şi opinia publică a declanşat ofensiva împotriva fast-foodurilor şi înlocuip-le cu lactobaruri!*

e. *Cafenele şi ceainării cu specific literar sau artis tic* sunt foarte puține, deşi au un grad bun de rentabilitate, în astfel de localuri, se discută mult, se fac schimburi de idei, se organizează întâlniri. Ele au fost la modă în perioa da antebelică şi interbelică, cel puțin în Bucureşti, dacă nu şi în alte oraşe. Puteți reînvia această tradiție, câştigând nişte bani buni. E suficient să observați cât de solicitată este *Lăptăria Iui Enache* din Bucureşti, pentru a înțelege că o cafenea sau ceainărie nu e o afacere proastă.

f. *Tradiționalele grădini de vară nu-şi vor pierde niciodată farmecul şi clientela.* Din nefericire, în goană după terenuri de construcție, întreprinzătorii uită acest lucru. Majoritatea cartierelor nou ridicte nu dispun de grădini de vară, ci de localuri înghesuite, în care oamenii nu se pot destinde în voie. Vă mai amintiți cât de solicitate erau grădinile bucureştene *Mărul de aur. Porțile de fier* (restaurantul MI), *Pescăruş* etc? Ați înțeles sugestia? Majoritatea marilor cartiere nu au grădini de vară în adevăratul sens al cuvântului. Trebuie să puneți mâna pe

spații adecvate, să le plantați cu pomi şi flori, încât să le dați într-adevăr aspectul de grădini. „Bombele" de cartier strică peisajul şi nu mai au zile multe, într-o societate în continuă evoluție.

25. Serviciul linie telefonică pentru singuratici nu există în întreaga țară. S-au importat însă linii erotice, astrologice şi mistice care îmbolnăvesc psihic utilizatorii. în țările civilizate, există linii telefonice pentru singuratici, plătite de companiile de telefoane care taxează apelurile lor. Americanii au scris şi un roman interesant pe această temă, *Mi. Lonely-heart.* Cum funcționează o astfel de linie şi ce servicii poate aduce? La numărul de telefon indicat şi răspândit prin reclamă, răspunde un psiholog bărbat sau femeie, după preferințele solicitantului. Operatorul trebuie să fie neapărat un psiholog experimentat şi puternic, pentru a asculta cele mai cumplite confesiuni şi a da cele mai bune sfaturi concrete pentru rezolvarea situațiilor conflictuale ale clienților. Serviciul funcționează non-stop, 24 de ore din 24, nu sporadic, ca la unele televiziuni româneşti. Linia telefonică respectivă primeşte diferite denumiri: *Inimi singuratice. Confesorul nevăzut. Amicul (amica) ta din necunoscut, Descarcă-ți sufletul!* etc. După ce devine cunoscut, este apelat continuu, de persoane de toate vârstele, care au probleme sufleteşti.

Din experiența liniilor telefonice de acest fel, organizate în alte națiuni, rezultă că apelurile pot proveni de la următoarele categorii de persoane:

a. *Copii şi adolescenți* cu probleme personale şi familiale (crize de vârstă, certuri în familie, abandon şcolar etc);

b. *Persoane disperate şi lipsite de prieteni,* care doresc să se confeseze ori să primească un sfat de la o per soană calificată, nu de la un preot. De ce nu sunt buni astrologii şi preoții la astfel de linii? Deoarce sunt nişte şarltani sălbatici, care miorlăie nişte sfaturi confuzive şi lipsite de realism, ce induc clienții în şi mai mare eroare, în şi mai mare confuzie. *Am văzut astfel de indivizi inculți şi dubioşi, pe câteva posturi româneşti de televiziune; sunt profund nocivi şi ar trebui interzişi.*

c. *Persoane singuratice, dornice să schimbe păreri şi idei* pe diverse teme ori pur şi simplu să discute. Nici nu ştiți câte sute de mii de români sunt în această situație. Eu primesc foarte multe scrisori de la astfel de persoane, care nu au probleme serioase, ci pur şi simplu vor să romunice, într-o societate înstrăinată.

d. *Alcoolici şi drogați* aflați în criză de comunicare.

e. *Persoane depresive, cu intenții suicidale,* care au nevoie de sfaturile psihologului pentru a nu face gestul fatal.

f. *Infractori chinuiți de conştiința faptelor lor rele,* care doresc să se spovedească într-un mod cât mai anonim.

g. *Persoane care au idei, nelămuriri şi reclamatii* pe care nu le ascultă nici un organ de stat.

Desigur, convorbirile de la aceste linii sunt înregistrate integral şi pot fi un indiciu valoros pentru organe de stat (poliție, sanitare) etc. Dacă psihologii folosiți sunt de bună calitate şi dau sfaturi folositoare, clienții satisfăcuți devin fideli acestei linii; ei o recomandă şi altor persoane, făcând reclamă gratuită. Investiția inițială într-o astfel de afacere este derizorie, însă ea poale aduce câştiguri

imense, din durata convorbirilor telefonice decontate de companii. Fac o prognoză de viitor: *Cine va organiza o astfel de linie telefonică în bune condiţii va câştiga o avere importantă numai din munca a opt-zece psihologi care acoperă turele de serviciu.* în nici un caz, nu folosiţi linii telefonice erotice, religioase, astrologice sau cu altfel de misticisme! Acestea produc afecţiuni psihice grave: delir mistic, obsesii,fobii, tulburări psihice de personalitate etc.

26. Agenţiile matrimoniale sunt afaceri serioase, din care se poate scoate profit bun. V-o spun în cunoştinţă de cauză: un amic de-al meu a avut o astfel de agenţie şi a obţinut venituri mari de la fetele măritate bine, în SUA, Germania, Italia etc. Majoritatea au nimerit soţi foarte buni şi bogaţi, astfel că sunt veşnic recunoscătoare celui cau. le-a organizat căsătoria. *O astfel de afacere nu necesită investiţii foarte mari:* un birou cu telefon şi fax, un calculator, dosare de candidaţi şi candidate la căsătorie, cu fişe personale, fotografii şi alte informaţii de interes. Agenţia se face cunoscută prin reclamă în ziare şi prin recomandări de la om la om, de către clientele satisfăcute. Am spus cliente, deoarece majoritatea apelanţilor sunt femei. Românceles se pot mărita bine în Vest, deoarece li s-a dus faima că sunt frumoase, curate, bune gospodine, bune soţii şi bune mame. Contactele dintre candidaţii la căsătorie se organizează la sediul agenţiei sau în anumite localuri. Agenţiile mai mari fac şi excursii de cunoaştere, în străinătate, la înţelegere cu alte agenţii similare. Veniturile agenţiei matrimoniale rezultă din taxele de înscriere şi vizionare, precum şi din bonusul oferit în caz de încheiere a căsătoriei.Aceasta este o afacere pentru persoane sociabile, persuasive şi înclinate către organizarea de relaţii.

27. Agenţiile de detectivi particulari

îşi fac apariţia timid şi la noi în ţară. Avem sute sau mii de agenţi de pază şi gardă, încât părem un popor de paznici, însă cu detectivii adevăraţi stăm mai prost. Ce fel de probleme trebuie să rezolve un detectiv particular? Câteva exemple:

a. Sa caute şi să găsească persoane dispărute (copii, bătrâni, bolnavi etc). în unele cazuri, ei caută şi animale sau obiecte dispărute (câini, autoturisme etc).

b. Să monitorizeze şi să documenteze activitatea unor persoane indicate de client: soţi ori soţii bănuite de infidelitate, angajaţi bănuiţi de incorectitudine, datornici care se sustrag de la plată, persoane care pregătesc infracţiuni etc.

c. Să cerceteze arhive şi să obţină documente diverse, necesare în procese de moştenire, revendicarea de bunuri, stabilirea paternităţii ori a altor grade de rudenie etc.

d. Să obţină informaţii confidenţiale despre activităţile productive, comerciale ori financiare ale diverselor firme indicate de clienţi.

e. Să investigheze, în paralel cu organele de stat. crime sau alte infracţiuni indicate de clienţi.

Aţi înţeles că activitatea de detectiv particular vă solicită inteligenţă, fler, intuiţie şi cunoştinţe de specialitate? Dacă vă simţiţi atraşi de această activitate, vă puteţi califica printr-un curs organizat de foşti profesionişti din serviciile secrete sau prin studiu individual. Important este să aveţi talent pentru această meserie şi multă fantezie. Munca de detectiv nu este uşoară, însă aduce satisfacţii mari. Am practicat-o şi eu, timp de 18 ani, cât am lucrat ca ofiţer de informaţii şi contrainformaţii. Desigur, eu n-am

fost plătit cu sumele grase pe care le încasează un detectiv particular de succes, ci cu un salariu destul de modest, mai mic decât al unui fierar betonist, miner, zidar, fermier. Am rămas însă cu satisfacțiile morale, din cazurile rezolvate.

Investițiile în această afacere sunt relativ reduse: birou cu telefon (fax), calculator, autoturism, aparatură de interceptare convorbiri, aparatură de fotografiere şi filmare. Nu e nevoie să aveți armă. Un detectiv strălucit rezolvă cazurile în mod paşnic, fără zgomot şi fără violență.

28. **Compania de taximetre** este o afacere rentabilă, începând de la un singur autoturism şi până la sute. In oraşele mari, un taximetrist bun câştigă mai mult de 1.000 de euro pe lună, astfel că nu e forțat să plece în străinătate pentru a primi aceşti bani, pentru o muncă grea. Mărimea companiei depinde de puterea dumneavoastră financiară. Dacă aveți un singur autoturism, vă puteți înscrie colaborator la o firmă mare, plătind doar taxa pe stație şi asigurările sociale. Dacă dispuneți de ceva mai mulți bani, puteți cumpăra în leasing mai multe autoturisme, punându-le la „produs". In fiecare lună, ele trebuie să asigure rata de leasing şi un profit pe care vi-1 fixați priun negocieri cu şoferii. Afacerea este mai rentabilă în oraşele mari.

29. **Firma de contabilitate** este o afacere rentabilă în orice zonă a țării, deoarece toate firmele mici (SRL-uri, IMM-uri) apelează la serviciile ei. Şi eu folosesc o astfel de firmă, plătind-o bine (100 euro/zi muncă). Pentru o astfel de afacere, trebuie să posedați studii de specialitate (expert contabil) ori să angajați astfel de specialişti.

30. Cursori de calificare sau de per* fecționare profesională.

Această temă conține zeci de afaceri diverse, de nivele diferite, organizabile de persoane cu calificări diverse. Dacă posedați calificarea necesară ori aveți angajați calificați, vă puteți specializa în cursuri de modă, masaj, cosmetică şi înfrumusețare, coafură, frizerie, zidărie, zugrăveli, făianțari, artizani, dans modem şi clasic, arte marțiale, tenis de câmp, arta succesului, depanarea aparate electrocasnice, fermieri, conducători auto, bijutieri, sticlari, ceramişti, foto-film, diverse instrumente muzicale (pian, vioară etc), contabilitate, programare calculator, inventică, mecanică auto, pictură, accesare şi folosire fonduri băneşti europene, turism, salvamont, limbi străine, artă dramatică, producție literară (la noi încă nu se practică), detectivi particulari, baby-sitter, menajere, ceasornicari, depanarea telefoane mobile, agenți de asigurări, vânzători, cofetari, bucătari, patiserii, bioterapeuți, constructori, sericicultori, avicultori, instalatori gaze şi obiecte sanitare etc.

Lista cursurilor este foarte lungă, deoarece *multe meserii pentru care în socialism se făcea o şcoală profesională de trei ani pot fi însuşite printr-un curs de 6 luni -un an, după absolvkea liceului.* Aceste cursuri asigură personal cu un minim de calificare pentru toate domeniile de activitate care permit specializarea ulterioară, la locul de muncă. Cursurile se pot face la zi sau prin învățământ seral, contra unei taxe din care plătiți profesorii şi vă rețineți beneficiul. Unele cursuri sunt subvenționate de stat sau de organisme europene, astfel că beneficiul este substanțial.

Dintre toate cursurile posibile, vă atrag atenţia asupra celui de arta succesului, domeniu care mă atrage în mod deosebit şi în care scriu cu pasiune. în perioada 1997-2000, am organizat astfel de cursuri experimentale în câteva judeţe, sub egida Partidului Vieţii Româneşti, pe care îl înfiinţasem şi-1 conduceam. Cursurile s-au bucurat de mare interes din partea multor persoane de ambele sexe, de vârste diferite şi cu nivele de pregătire cultural-ştiintifică diverse. Unele persoane s-au înscris chiar de două ori succesiv la cursurile de arta succesului, pentru a le putea aprofunda şi a participa la brain-storming (schimb de idei cu ceilalţi cursanţi). Din păcate, după retragerea mea din viaţa politică, aceste cursuri nu s-au mai ţinut, din lipsă de personal calificat (psihologi). *Erau şi sunt foarte utile pentru formarea unor personalităţi de succes.* Dacă cineva dintre dumneavoastră vrea să ţină astfel de cursuri, în orice formă, se poate inspira şi din cele 15 manuale de arta succesului pe care le-am publicat eu. Cele mai potrivite sunt următoarele: *Ghidul vieţii, sănătoase. Curs practic de arta succesului, Faceţi avere!. Vom trăi omeneşte!. Către culmile succeselor (Formula fericirii). Arta succesului pentru copii* şi prezentul volum. Nu aveţi nevoie de aprobarea scrisă din partea mea pentru a preda cursuri după aceste manuale.

31. Impresariat artistic şi sportiv Acest serviciu este deosebit de rentabil în ţările capitaliste dezvoltate. De pildă, imaginaţi-vă cam câte zeci de milioane de dolari iau impresarii unor actori şi cântăreţi la modă. ai unor sportivi din domeniile foarte bănoase (fotbal, box, tenis de câmp etc), ai unor vedete de televiziune sau film. La noi, aceasată profesie este la începuturi, dar aceasta nu înseamnă că nu este rentabilă. Deja, în viaţa

publică românească, s-au impus şi se manifestă curente la modă în muzică şi sport profesionist; deci, impresarii nu pot lipsi. La o primă vedere, impresariatul este o meserie uşoară. In realitate, el implică foarte multă muncă de relaţii, mass media şi consiliere psihologică a angajatorului (persoanei asistate). în anii următori, acest tip de serviciu se va dezvolta în toate domeniile la care se pretează, după modelele din Vest.

32. Agenţie de reprezentare literară sau muzicală.

Acest gen de serviciu este puţin răspândit în România, dar nu lipseşte cu desăvârşire. Agenţia de acest tip se ocupă de achiziţionarea sau vânzarea drepturilor de autor asupra unor opere literare, muzicale ori de altă natură. La noi, se practică mai mult achiziţionarea unor drepturi de autor din străinătate şi mai puţin cu promovarea scriitorilor şi artiştilor autohtoni. Investiţia în afacere nu este foarte mare. însă cere cunoştinţe complexe (psihologie, limbi străine, relaţii publice, drept) şi suficiente contacte în rândul firmelor de profil din străinătate.

Aştept cu nerăbdare apariţia unei agenţii serioase pentru vânzarea drepturilor de autor în străinătate, deoarece cel puţin o zecime din cele 115 cărţi scrise de mine ar putea trezi interesul în multe alte naţiuni. Oricum, ele se vând. în limba română, în diveree ţări străine: SUA, Canada. Spania, Israel, Germania, Australia, Africa de Sud. Terenul din străinătate este pregătit pentru publicarea lor şi în alte limbi, cu câştig pentru ambele părţi, editura străină şi eu. O singură carte, *Quinta spartă,* a fost tradusă în limba engleză şi s-a bucurat de o bună primire în rândul cititorilor vest-europeni.

33. Firmă de agrement şi jocuri diverse.

Acest gen de activitate se pretează la zeci de afaceri rentabile, din care exemplific câteva:

a. Jocuri de noroc şi pariuri autorizate de lege.

b. Jocuri mecanice şi electronice legale.

c. închiriere de personal şi echipament pentru diverse activităţi: schi; patinaj; scufundări subacvatice, inchiriere ambarcaţiuni cu vele, rame sau motoare; închiriere autoturisme, motociclete şi biciclete; închiriere - hostesses(dame de companie); muzică şi sonorizarea pen tru diverse petreceri etc.

d. Servicii de ghizi de nivel local, naţional sau internaţional.

e. Proprietari de circuri, bâlciuri, aparate de dis tracţie (roata norocului, scrânciob, cartinguri etc).

f. Parcuri de distracţii.

34. Firme de reparaţii instalaţii elec trice ori sanitare.

Poate nu vă vine a crede, dar astfel de servicii sunt foarte bănoase. Cei care aveţi centrale de apartament ştiţi cu câtă greutate vin angajaţii să vi le repare, tocmai când e gerul mai mare. Un amic de-al meu a început activitatea cu o mică firmă de instalaţii şi a ajuns să acorde service la cele mai mari complexe din judeţele limitrofe Bucureştiului. *Investiţia iniţială este neglijabilă:* trebuie doar să ştiţi meserie şi să aveţi un sediu la care puteţi fi apelat non-stop. Acesta este secretul succesului în această afacere: să lucraţi în week-end, când firmele mari nu se obosesc să răspundă solicitărilor. Ce face, însă, omul care are un ner caz la instalaţii exact sâmbăta, duminica sau în alte sărbă-

tori? Un singur răspuns: apelează la firma serioasă, cu activitate non-stop.

35. Firme de consultanţă economico* financiară.

Această afacere este foarte rentabilă, însă presupune cunoştinţe de specialitate (economie, drept). Ea nu cere o investiţie materială mare, ci doar un sediu, fax, calculator şi reclamă de impunere pe piaţă. Astfel de firme sunt folosite şi pentru spălare de bani, fapt pentru care vă atenţionez că trebuie să respectaţi legea în toate situaţiile.

36. Firmă de lichidatori autorizaţi

Şi această afacere este foarte bănoasă, deoarece lichidatorii primesc o cotă parte substanţială din valoarea firmelor lichidate. Ea poate fi practicată numai de persoane autorizate în acest sens. Ca atare, e o afacere de viitor pentru tinerii ce studiază economia şi dreptul. Şi în viitor, vor apărea destule firme de lichidat, din anumite motive.

37. Tipografie şi legătorie

Această afacere cere o investiţie iniţială ceva mai mare, însă aceasta se amortizează rapid. Ca editor, mă mir cât de mult se tipăreşte şi se leagă în România. Ziarele şi publicaţiile centrale sunt mai mult de o sută iar pe plan local (judeţean sau orăşenesc) apar altele şi nu puţine. Dacă nu dispuneţi de bani prea mulţi, puteţi începe activitatea cu o tipografie ofset pentru etichete şi pliante de reclamă. Pe măsură ce vă dezvoltaţi, vă puteţi extinde afacerea şi către alte surse de venit.

38. Servicii de radio şi televiziune

In aparenţă, aceasta este o afacere numai pentru oamenii cu mulţi bani. In realitate, se poate face treabă

bună şi cu posturi mai mici, dar interesante. Mulţi râd de Dan Diaconescu, numindu-i postul OTV „televiziune de garsonieră", însă deseori acest post realizează ratinguri mai mari decât televiziunile mari. Posturile locale de radio costă mai nimic şi se pot impune cu ştiri şi muzică de bună calitate. Am un amic în Focşani care a început acest gen de activitate cu aparatură second hand, adusă din Italia şi a ajuns să domine piaţa judeţeană. Dacă vă place această activitate, trebuie să ştiţi că veniturile principale provin din reclamă politică şi comercială.

39. Firme de amenajat grădini şi parcuri

O astfel de afacere este accesibilă şi persoanelor cu mai puţini bani, însă cu idei interesante şi cu dorinţă de muncă. Ea prestează servicii pentru instituţii de stat (primării, ministere etc), firme particulare şi persoane individuale. Dacă în contract se introduce şi clauza de întreţinere a grădinilor sau parcurilor amenajate, afacerea este de lungă durată, cu venituri sigure. Dacă vreţi să aveţi succes cu o astfel de firmă, angajaţi neapărat un horticultor de meserie, care să conducă activităţile efective!

40. Servicii de cadastru

Aceasta este o afacere particulară cu o rentabilitate destul de ridicată. Ea trebuie făcută însă de specialişti autorizaţi (geodezi, topografi). E o afacere de perspectivă, pentru tinerii care studiază această carte.

41. Firme de salubrizare

Astfel de firme nu trebuie neglijate, deoarece sunt de viitor. Cartierele de lux din zonele rezidenţiale vor ajunge să îşi angajeze astfel de firme, în locul celor mari şi leneşe.

42. Firme de deratizare şi desinsectizare

Rentabilitatea acestei afaceri este foarte ridicată, deoarece legile române prevăd obligativitatea deratizării şi desinsectizării periodice la foarte multe firme bogate (magazine alimentare, brutării, patiserii, cofetării, depozite de alimente etc). Ca atare, banii vin grămadă, de la firme şi nu cu târâita, de la persoane fizice. Desigur, nu veţi neglija nici persoanele fizice care vă vor solicita astfel de servicii. Investiţia iniţială este mică iar calificarea în domeniu se obţine prin curs scurt.

43. Firme de design şi decoraţiuni interioare.

Si această afacere este rentabilă, deoarece la ea apelează persoanele bogate, care vor să-şi decoreze vilele în anumite stiluri. Investiţia iniţială nu este marc, dar vă sunt necesare alte calităţi: calificare în domeniu (medie sau superioară), imaginaţie bogată şi putere de convingere.

44. Spălătorii şi curăţătorii chimice.

în perioada socialistă, firma NUFĂRUL rezolva problema spălării şi curăţirii la nivel naţional. Centrele acestei firme cooperatiste au scăzut, astfel că multe persoane cu bani nu găsesc ofertanţi. Investiţiile iniţiale în afacere nu sunt mari, însă vă cer cunoştinţe şi experienţă în domeniu.

45. Spălătorie auto.

Aceasta este şi va fi o afacere prosperă, deoarece numărul autoturismelor creşte continuu. Investiţia variază funcţie de tipul spălătoriei, de la o simplă clădire şi până la instalaţii speciale de spălare şi uscare.

46. Agenție de plasat menajere.

O astfel de firmă se ocupă cu pregătirea şi oferirea persoanelor pentru menaj simplu (curățenie) sau complet (curățenie plus gătit). Este o afacere de perspectivă, deoarece femeile care lucrează la marile firme, pentru salarii bune, sunt prea obosite să-şi facă menajul zilnic sau curățenia generală săptămânală. Investiția este minimă: un sediu, un telefon sau fax, un calculator şi o rețea de menajere colaboratoare. De îndată ce firma primeşte comanda, selectează cea mai potrivită menajeră şi o trimite la domiciliul clientului. Este un serviciu de preferat, deoarece firma plasatoare răspunde pentru eventualele daune produse de menajeră.

47. Agenție de plasat forță de muncă în străinătate.

Aceste firme au înflorit după 1989, apoi au început să decadă. Mai sunt păstrate mai ales pentru țări care nu fac parte din Uniunea Europeană: Israel, Japonia, țările arabe etc. Afacerea nu cere cunoştințe deosebite, ci numai relații bune cu firme de recrutat forță de muncă din străinătate. Dacă dați dovadă de seriozitate, puteți câştiga bine şi din această afacere.

48. Firme de copiere şi multiplicare.

Aceasta este o mică afacere, pentru persoane cu posibilități financiare mai reduse. Aparatele de copiat şi multiplicat, alb-negru sau color, nu costă scump iar clientela nu lipseşte. Toate instituțiile de stat cer sumedenie de acte xerocopiate, studenții au nevoie de cursuri etc. Dacă vă plasați sediul micii afaceri într-un vad bun, banii curg gârlă.

49. Servicii de notariat.

Aceste servicii sunt extrem de bănoase şi mult solicitate în societatea capitalistă, în care bunurile imobile circulă cu mare viteză dintr-o mână în alta. Din păcate, ea poate fi practicată numai de notari autorizați. Ca atare, poate fi o afacere de perspectivă pentru studenții de la drept.

50 Transport mărfuri cu mijloace auto.

Această afacere este rentabilă chiar dacă e făcută numai de patron, cu o singură maşină, de tonaj mic sau mediu. Am o cunoştință care se ocupă de aşa ceva; nu câştigă niciodată mai puțin de 2000 de euro pe lună. Desigur, pe măsură ce vă întăriți economic, puteți cumpăra mai multe maşini, sa le lansați în afacere cu şoferi angajați. Din spusele cunoştinței mele, rezultă că bursa de mărfuri oferă curse dintre cele mai bănoase. Nu discut de marile firme de transporturi internaționale, care au câştiguri fabuloase.

51. Transport de persoane cu mijloace auto.

Această afacere este rentabilă atât în oraşe (maxi-taxi), cât şi pe distanțe mai lungi (chiar foarte lungi). Curse de acest fel fac legătura între Bucureşti şi majoritatea oraşelor țării, însă au rămas destule zone neacoperite. Mă refer la sate şi comune aflate în afara traseelor, în care puteți interveni dumneavoastră, cu o cursă de maxi-taxi. Piața din domeniu mai cere încă destule trasee.

52. Servicii de organizator de piețe, iarmaroace si oboare.

Dacă aveți un teren situat de-a lungul unui vad bun, puteți lua autorizațiile necesare pentru a-1 transforma în-

tr-un iarmaroc, târg sau piață, cu activitate continuă (zilnică) ori periodică (duminica). Veniturile provin din următoarele taxe şi plăți: taxa de parcare autoturisme; taxa de expunere pentru vânzare; taxa de închiriere a tarabelor şi aparatelor de măsură şi control. Afacerea se pretează foarte bine la târgurile agro-alimentare şi de animale vii. Chiar dacă faceți o mică investiție în amenajarea terenului (împrejmuire, tarabe, chioşcuri de vânzare etc), acesta se recuperează rapid.

Ideea acestei afaceri mi-a venit în timp ce umblam prin Muntenia şi vedem țăranii înşiruiți de-a lungul şoselei, cu produse de vânzare. Autoturismele clienților opreau în şosea, încurcând traficul. Mărfurile erau expuse pe pământ (chiar şi lactatele). Oamenii tremurau de frig, fără un adăpost etc. Ce poate fi mai simplu decât să se organizeze o piața țărănească de-a lungul şoselelor intens circulate, cu parcare pentru maşini, cu tarabe şi chioşcuri de vânzare, cu aparate de măsură adecvate şi cu un control de stat riguros? Sa *ştiți că o astfel de piață, în care vor intra mulți ofertanți de produse, chiar este o afacere de lungă durată (poate dura toată viața).*

Exemplele de servicii ar putea continua cu: reparații de încălțăminte şi î. '«răcăminte; reciclare hârtie, metale şi mase plastice; reparații de mobilier (tapițerie, tâmplarie); coşerit (absolut obligatoriu pentru cei care au «entrale termice cu coş); săli de fitness; case de licitații (foarte bănoase): întreținere monumente funerare; servicii de pază și gardă: agenție de culegere, sinteză şi furnizare informații economice; casă de amanet; consignație; servicii de recrutare forțe de muncă pentru firme româneşti; firmă de supraveghere animale de companie etc.

<u>Vă recomand să nu practicați si sa nu apelați niciodată la următoarele categorii de servicii:</u>

a. *Servicii religioase.* Acestea sunt simple practici idolatre, ale unor preoți care încalcă un principiu creştin fundamental: *Cel Atotputernic nu încape în templu (biserică, sinagogă, moscheie etc).* Acest principiu a fost expus de sfântul Ştefan, primul martir creştin (a fost lapidat de rabinii evrei, deoarece le scădea clientela plătitoare de dări religioase). Acelaşi principiu apare într-o evanghelie necanonizată, de la Vatican, expus de însuşi Isus Christos. *Nu aveți nevoie de servicii religioase pentru a ajunge la Dumnezeu. E suficient să învățați adevăruri din ştiințe, să munciți cinstit şi să aveți o comportare morală, pentru a fi pe placul Domnului.* Restul sunt practici vrăjitoreşti sălbatice.

b. *Servicii de astrologie.* Astrologia este o pseudoştiință care îşi propune să înlocuiască voința divină cu o predestinare astrală mecanică. Cine *crede în Dunviezeu nu crede în astrologie.* Puteți verifica şi dumneavoastră că predicțiile astrologice sunt simple şarlatanii, luând într-o zi mai multe reviste şi ziare în care sunt tipărite zodiacuri.

c. *Servicii de ghicit viitorul, în orice mod:* ghioc, cafea, cărți de tarot, vas cu apă etc. Toate acestea sunt sim ple şarlatanii. în timp ce scriu, Poliția se zbate să găsească cadavrul Elodiei Ghinescu, o avocată din Braşov dispărută de la domiciliu. în urmă cu vreo lună, am profitat de o emi siune la OTV şi am provocat „clarvăzătorii" din rândul paranormalilor şi ghicitorilor să ne spună ce s-a întâmplat cu avocata. Nici unul n-a făcut o prezicere cât de cât apropiată de adevăr, dovedind că sunt nişte şarlatani.

d. *Serviciile de vrăjitorie* sunt profund nocive prin sălbăticia la care apelează. Ele nu vă pot rezolva pro-

blemele de viață, ci vă pot determina boli psihice, concomitent cu sărăcirea, căci vrăjitorii cer bani mulți.

e. *Serviciile porno, stil linia fierbinte,* sunt nocive pentru sănătatea mintală a celor care le folosesc. Bărbații care apelează la astfel de servicii ajung să practice onania, să fie afectați de impotență și boli psihice diverse.

f. *Meditatii şi ritualuri yoghine,* oferite de un guru sau alt practicant. Aceste servicii vă pot dezorganiza gândirea de om modern și vă pot provoca grave dereglări psihice. Ați citit și dumneavoastră prin ziare că yoghinii lui Gregorian Bivolaru ajunseseră să bea urină în grup. E un gest de decădere umană, de animalizare.

g. *Servicii şi ritualuri de exorcizare.* Dacă aveți vreo persoană bolnavă, apelați la medic, nu la exorcişti, deoarece vor îmbolnăvi-o și mai rău ori o vor ucide! Ați auzit, din ziare și televiziune, de cazul călugăriței Irina Comici, ucisă de preotul exorcist Daniel Corogeanu din Tanacu. Persoanele cu afecțiuni psihice nu au diavoli în ele, să fie alungați prin exorcizare. Ele au circuite neuronale din creier deranjate, care pot fi reparate cu medicamente și psihoterapie, de către medici și psihologi.

*

* *

Ce spuneți, amicii mei cititori? Din multitudinea de servicii pe care le puteți îmbrățișa, care vă face mai mult cu ochiul? Vă rog să analizați fiecare serviciu în parte, singur sau împreună cu cei apropiați (rude, amici), încât să ajungeți la o concluzie clară, să vă puteți opri exact la afacerea care vi se potrivește cel mai bine!

Meseria e brățară de aur

Mai mult ca sigur, aproape toți cititorii acestei cărți nu dispuneți de capitaluri pentru investiții industriale mari, de tip uzină de tractoare, autoturisme, avioane etc. Cei care au astfel de capitaluri nu citesc cărți de acest fel și rău fac. *Unde greşesc ei?* Simplu: se plafonează la un nivel de producție sugerat de specialiști la fel de plafonați și *nu mai recepționează nici o idee nouă. Prin aceasta, își reduc posibilitățile de succes, deoarece ideile bune vin de la consumatori către producători.* Aceasta este boala de care suferă toate firmele mari, din toate domeniile de activitate (construcții de mașini, textile și tricotaje, turism, publicitate etc). Ei cred că știu totul, pentru că au deja bani dar se înșeală amarnic: în fiecare domeniu de activitate există loc de idei noi, de perfecționare. Am observat această stagnare mentală și la cititorii mei care s-au îmbogățit. După ce au ajuns milionari în valută, au încetat să-mi mai citească lucrările de arta succesului, crezând că au devenit așa. Eu mai am în creier sute de rețete de făcut bani buni, care nici nu vor încăpea în această carte. Ei procedează profund greșit că nu le citesc, nu le analizează, nu verifică ce venituri ar putea scoate din ele. Paguba lor!

Deci, în acest capitol, vom vorbi despre câteva zeci de rețete de făcut bani, cu invenții mici, în domeniul artelor și meșteșugurilor. După ce veți avea suficienți bani, veți

ridica privirea către afaceri mai mari şi acesta e foarte bine. 5a *nu uitaţi însă ca, din când în când, să mai aruncaţi câte o privire prin cărţile cu idei de afaceri, pentru a descoperi noutăţi valoroase!* Am văzut la televizor un exemplu negativ, care m-a îndemnat să vă dau acest sfat. Un grup de milionari ascultau ideile de afaceri prezentate de diverşi tineri şi intrau sau nu cu investiţii în domeniile sugerate de concurenţi. O fetişcană a prezentat o idee de afacere proastă şi răsuflată, publicată deja în cărţi şi gazete, de unde o şi furase: *agenţie de creat alibiuri pentru soţii infideli.* Unul dintre milionari s-a înflăcărat atât de mult la această reţeta proastă, încât mi-a produs impresia unui troglodit care n-a mai citit nimic, de ani de zile (dacă o fi citit ceva în viaţa lui). *Tipul era o excepţie în lumea afacerilor.* Adică, în concret, făcuse ceva bani din întâmplări norocoase, nu datorită inteligenţei, creativităţii şi muncii serioase.

Dumneavoastră veţi face bani mai puţin datorită norocului şi mai mult datorită investiţiilor de inteligenţă, cultură, ambiţie, tenacitate şi muncă. Nu are rost să vă fac teoria chibritului. Vă voi prezenta ideile de afaceri pe scurt, mizând pe faptul că le veţi înţelege imediat, le veţi perfecţiona şi le veţi aplica în viaţa economică românească.

1. Microindustrie artistică, stil Fondul Plastic.

Această afacere cuprinde multe activităţi artistic-productive, cu investiţii mici de bani, însă cu o mare investiţie de talent şi fantezie. Ce pot face artiştii plastici? Picturi şi sculpturi destinate consumului de masă. Marii maeştri, care produc unicate foarte valoroase, destinate consumului individual, sunt foarte puţini. în orice naţiune

Doar câţiva români îşi permit să plătească câteva zeci ori sute de mii de euro pentru o pictură sau frescă de Sabin Bălaşa. Destui, însă, îşi pot permite să acizhiţioneze o lucrare bună, cu câteva sute sau mii de euro. Dacă simţiţi că aveţi talent, vă puteţi lansa în această afacere, chiar la o vârstă mai fragedă (adolescenţi, tineri) sau, dimpotrivă, mai înaintată. Vârsta nu constituie un impediment în faţa talentului. Am contribuit la lansarea unei pictoriţe care se apropia de vârsta de 50 de ani, însă era foarte talentată; nu avusese ocazii favorabile de lansare, în tinereţe. La ora actuală, este foarte bine cotată şi bine plătită, la nivel european. Artiştii mai pot face miniaturi şi felicitări personalizate, la comandă din partea clienţilor. Am o cunoştinţă care se ocupă cu aşa ceva şi câştigă foarte bine. Unele opere artistice produse de mână pot fi multiplicate cu un tipar de calitate şi puse în vânzare masiv. Un timp, icoanele pictate pe lemn şi sticlă au fost solicitate pe piaţă; în prezent, aceste produse sunt mai puţin căutate, deoarece a scăzut interesul pentru religie şi acest gen de artă. în plus, a apărut concurenţa bisericilor şi mănăstirilor care şi-au pus în circulaţie propriile produse, ba încă şi „sfinţite".

Artiştii pot executa reproduceri după capodopere ale unor mari maeştri, la comandă sau pentru comercializare. Ei pot executa gravuri şi pirogravuri în lemn, pot prelucra artistic metale (bronz, alamă) sau sticlă. Produsele lor sunt întotdeauna mai scumpe decât cele artizanale sau de serie, deoarece înglobează talent artistic. Artiştii pot produce o gamă variată de îmbrăcăminte şi accesorii (poşete etc.) lucrate manual, din piele, pânză topită, stofă, postav etc. Aceste unicate, de fond plastic, se vând la

prețuri bune, către persoane interesate să iasă din comun prin vestimentație mai deosebită.

Ce mai produc artiştii? Gablonzuri, bijuterii, podoabe diverse (inele, cercei, brățări etc.) din metal, lemn, os, mărgele sau alte materiale. Ei mai produc obiecte decorative pentru interioare, din metal, sticlă, lemn etc. Cei specializați produc vitralii originale (foarte scumpe) şi pseudo-vitralii, din plexiglas. Obiectele de ornament, de diverse mărimi, fac parte tot din producția lor şi cuprind figurine, modele geometrice, piese care imita diverse capodopere etc, mai ales din metal şi marmură.

Artiştii plastici mai produc încă multe alte lucruri frumoase, pe care le puteți admira în galerii sau la Fondul plastic. Şi dumneavoastră puteți ajunge printre ei, chiar dacă nu posedați studii de specialitate (liceu sau facultate de arte plastice); e *suficient sa aveți talent şi să produceri opere gustate de publicul cumpărător.* Producția acestor piese se face în ateliere mai mari sau mai mici, funcție de profil, cu investiții în materie primă şi uneltele de lucru. Dacă vi s-a trezit interesul pentru acest domeniu, verificați prețurile din galerii, să vă motiveze câştigurile substanțiale!

2. Producerea de instrumente muzicale mici.

Această activitate se poate desfăşura în ateliere simple sau în făbricuțe de instrumente muzicale. Vă puteți specializa încă de tânăr într-un anumit instrument sau în mai multe. Cel mai bine câştigă lutierii (constructorii de viori, mandoline, chitări, cobze etc). Nu sunt însă de neglijat nici ocarinele, fluierele, trişcile, tilincile, naiurile, ca-

valurile şi alte instrumente de suflat. Unele dintre acestea se fac pentru simpla distracție a copiilor şi turiştilor, astfel că nu trebuie să aibă calități acustice deosebite. La toate aceste instrumente, se folosesc diverse esențe de lemn, cu care trebuie să vă familiarizați. Instrumentele confecționate din alamă sunt mai dificile, fapt pentru care nu vi le recomand, decât dacă dispuneți de fonduri substanțiale.

3. Producerea de mobilier de interior, de terase şi grădini.

Mobilierul de interior se poate confecționa din lemn, metal, sticlă şi mai rar din mase plastice. De regulă, producția se face industrial, în fabrici mari, la care nu aveți acces. De la această regulă, există însă şi excepții, adică mobilierul care se execută în ateliere mici, cu câțiva lucrători. *Acesta este cazul mobilierului sculptat, curbat şi pictat.* In aceste cazuri, munca individuală, cu tente artistice, primează şi este răsplătită cu prețuri mai mari. De asemenea, mobilierul făcut din fier forjat, patinat într-un anumit fel, cu combinații de sticlă, se execută tot în ateliere mici. Unele piese de mobilier se pot face cu nervuri din duraluminiu sau inox, în combinație cu sticlă şi lemn.

Mobilierul curbat se face mai ales din fag fiert, tăiat în structuri subțiri, cărora li se dau diverse forme. Este foarte aspectuos şi rezistent; eu am un set de salon, din fag curbat, vechi de vreo sută de ani. Pentru a produce astfel de mobilier, aveți nevoie de un atelier cu baie de aburi. Investiția în domeniu se amortizează rapid, deoarece acest , mobilier este foarte scump. *Mobilierul pictat* este o modă săsească, răspândită în multe zone din Ardeal. Nu este greu de produs, dar vă trebuie un pictor cât de cât talentat, pen-

tru a picta motivele florale, pastorale ori de alt fel, obişnuite la acest tip de mobilier. De regulă, se produc piese mici (lăzi de zestre, scrinuri şifoniere etc.) pentru export în Germania. *Mobilierul sculptat* vă cere îndemânare de sculptor, deoarece o mare parte din piese se lucrează în dăltiţă şi alte scule fine. Acest tip de mobilier a fost şi va rămâne la modă, printre oamenii bogaţi, mai ales dacă este lucrat cu o deosebită măiestrie artistică. In perioada socialistă, multe persoane au fost calificate pentru acest gen de activitate, inclusiv în închisori. Dacă vreţi să abordaţi această afacere, aveţi nevoie cel puţin de un meşter bine calificat şi cu experienţă; restul lucrătorilor vor învăţa meseria din mers, de la meşter.

Mobilierul pentru copii completează mobilierul de interior din orice familie sau din creşe, grădiniţe şi şcoli. El poate cuprinde leagăne, pătuţuri, scăunele, fotolii mici, şifoniere, scăriţe, măsuţe, birouaşe etc. Pentru a fi vandabil, trebuie să fie cât mai deschis la culoare şi pictat cu imagini încântătoare (personaje de desene animate, păsări, zâne, animaluţe etc). El trebuie să fie funcţional şi să nu prezinte nici un risc de rănire a micuţilor. Acest mobilier se vinde bine la creşe, grădiniţe, şcoli şi către persoane fizice.

Mobilierul de terasă se compune, de regulă, din măsuţe, fotolii, şezlonguri, balansoare, suporturi de ziare şi cărţi, cutii de frapat băuturi. Se poate confecţiona din lemn, răchită împletită, metale prelucrate (fier forjat şi inox), cu adausuri de sticlă şi ceramică.

Mobilierul de grădină poate să cuprindă chioşcuri şi umbrare de vară, banei şi fotolii din lemn sau metal (mai

ales, fontă), mese din lemn, metal sau material plastic, buturugi naturale sau imitaţii din beton ori metal.

Fiecare piesă de mobilier poate constitui o afacere în sine. E mult mai uşor să te specializezi şi să confecţionezi, de pildă, numai leagăne, decât întregul mobilier pentru copii. Un atelier mai mare, cu 8-10 angajaţi, poate însă confecţiona întregul set de piese dintr-o anumită categorie exemplificată. *Funcţie de posibilităţile pe care le* ave/;. *vă puteţi alege genul de mobilier pe care să-1 produceţi.* Afacerea este rentabilă, deoarece o mare parte din mobilierul exemplificat se importă, la preţuri mari. Dumneavoastră îl puteţi produce la preţuri mai scăzute şi de calitate superioară celui văzut prin magazinele de profil.

4. Producţia de aparate de sport şi fitness

O mare parte din produsele analizate la acest punct sunt importate, la preţuri foarte mari, aşa că afacerea este rentabilă. Puteti vizita magazinele de profil, pentru a vă convinge că importurile, în special din Italia, nu sunt cu nimic superioare la ceea ce puteţi produce dumneavoastră. *Ce puteţi produce?* în primul rând, cam toate aparatele din sala de forţă: gantere, haltere, extensoare, aparate pentru lucrat anumiţi muşchi etc. In al doilea rând, *puteţi produce toată gama de aparate pentru sălile de sport din toate şcolile ţării:* cal, cal cu mânere, trambuline, saltele, inele, frânghii de cătărat, mingii medicinale, mingii pentru diferite sporturi (oină, handbal, fotbal, baschet), spaliere, bâte de oină şi baseball, corzi, mănuşi de box, discuri, suliţe, patine etc. *Piaţa este foarte largă, deoarece până şi şcolile din comune au început să-şi construiască săli de sport moderne.*

Aparatele complexe de fitness sunt ceva mai complicate. Vă sfătuiesc să studiați produsele străine oferite pe piață şi să inventați ceva superior, pentru dotarea sălilor de fitness şi body-building aflate în expansiune în oraşele noastre (e şi asta o afacere de tip servicii).

5. Atelier de recondiționat mobilier de valoare.

Această afacere este rentabilă chiar dacă posedați un atelier mai mic. Mobilierul vechi poate fi valoros datorită stilului său ori datorită lemnului nobil dîn care este confecționat. înainte de a vă apuca de afacere, trebuie să vă documentați care stiluri şi modele sunt cele mai scumpe. O garnitură de mobilă stil, chiar deteriorată, poate ajunge şi până la o sută de mii de euro. Afacerea de recondiționare este legata de consignația prin care se vinde mobilierul vechi. Pentru recondiționare, aveți nevoie de un meşter priceput la astfel de operații şi un minim de investiție: un atelier şi scule specifice. E suficient să dați câteva lovituri bune pe an, pentru a avea un câştig mai mult decât îndestulător.

Atelier de gemuri, rame, oglinzi.

în epoca termopanului, s-ar părea că un astfel de atelier nu este rentabil. In realitate, uşile elegante, din lemn masiv ori cu furnir de lemn, continuă să fie la modă în toate interioarele de locuințe. Ele au nevoie de gemuri speciale (înflorate, cu modele etc.) pe care numai un atelier de sticlărie le poate furniza. în al doilea rând, ramele de mase ; .jstice care au invadat piața românească nu vor înlocui niciodată, ramele de bună calitate, din lemn, pe care numai 'in astfel de atelier le poate confecționa. Picturile de valoare înrămează întotdeauna în materiale de bună calitate, din ˈnn, produse în astfel de ateliere particulare. Inclusiv

magazinele fondului plastic cumpără rame, pe comanda anterioară sau la metru, de la astfel de ateliere. In concluzie, afacerea este bună, dacă aveti calificare în domeniu, calificare care se poate obține şi la locul de muncă.

7. Atelier de marochinărie..

Investiția inițială într-un astfel de atelier nu este mare (maşini de cusut, prese şi localul în care se lucrează), în el, puteți produce o gamă largă de produse mult solicitate mai ales de femei: poşete, curele, genți mai mari etc. Funcție de posibilități, veți folosi piele naturală sau artificială, creând modele mai scumpe sau mai ieftine, la comandă fermă ori pentru comercializare ulterioară.

8. Atelier de încălțăminte la comandă ori pentru consum de masă.

Vă speriați deja că această afacere vă depăşeşte? In 1997, o cunoştință de-a mea a pornit un astfel de atelier, cu un singur produs: sandale de damă din piele naturală colorată diferit. A prosperat atât de mult, încât şi-a transformat atelierul în fabrică şi produce mai multe modele, tot de damă, deoarece această clientelă scoate bani din buzunar mai uşor decât bărbații. Ați înțeles că, în această afacere, există loc pentru oricine, cât de sărac ar fi? Cei mai modeşti produc şlapi, gumari pentru țărani, cizme de cauciuc sau plastic ori produse din mase plastice şi cauciuc. Cei care au strâns ceva cheag folosesc pielea sintetică, producând încălțăminte de masă, pentru toate vârstele (sandale, pantofi, cizme). în fine, cei care îşi permit mai multe lucrează numai în piele naturală, prelucrată şi vopsită în diverse moduri şi mai ales la comandă fermă; surplusul de produse ia calea comerțului.

V-aţi mai descreţit frunţile? Documentaţi-vă şi treceţi la treabă!

9. Atelier de pielărie şi blănărie

Un astfel de atelier poate confecţiona la comanda clientului diferite haine de piele şi blană: jiletci, geci, sacouri, haine lungi, cojoace, haine de blană scumpă. Cu cât este mai scumpă blana (nurcă, nutrie, iepure, vulpe, pielicele caracul etc), cu atât este mai scumpă şi manopera dumneavoastră. Atelierele cu producţie mare, pentru comercializare în magazine, funcţionează mai ales în Ardeal. In rest, importăm cam multe produse de proastă calitate, de la turci şi arabi. Afacerea se va dezvolta bine, odată cu creşterea efectivului de caprine, care dau o piele fină şi va elimina încet dar sigur importurile înşelătoare. Puneţi şi dumneavoastră un umăr la excluderea importurilor din acest domeniu! Nu aveţi ce pierde, mai ales dacă deveniţi faimoşi prin modele create cu mult gust şi la preţuri accesibile.

10. Firmă pentru preparat pământ de flori

Vă vine să zâmbiţi? Mergeţi prin magazinele de specialitate, aşa cum merg eu şi veţi constata că importăm pământ de flori din Polonia şi Ungaria! Mai mare ruşinea şi mai mare paguba! Ce mare lucru e să vă construiţi o instalaţie de împachetat pământ de flori de diverse categorii? Puteţi produce turbă,pământ de pădure sau mraniţă (gunoi de vite fermentat), fără o investiţie iniţială mare şi să le valorificaţi la preţuri foarte mari, către floricultorii particulari. Până şi aşchiile de lemn care se pun în jurul pomilor şi florilor le importăm din Polonia şi Ungaria. Să ne mai mirăm că suntem săraci? Chiar că nu ştim să facem bani din orice, cum au învăţat să facă vecinii noştri.

Investiţia iniţială într-o astfel de firmă este neglijabilă: o hală, site pentru pământ, maşină de ambalat în pungi de diferite mărimi. Dacă mei măcar aceasta nu este o afacere uşoară, atunci care mai este?

11. Făbricuţă pentru produs unelte şi maşini agricole mici.

Ca floricultor şi legumiculor amator.sunt foarte furios pe producătorii români de astfel de produse. Piaţa noastră a fost invadată de unelte germane, suedeze, englezeşti sau japoneze. Chiar nu suntem în stare să facem un plantator, o săpăligă, un foarfece de tăiat pomii sau via, un ferăstrău pentru crengi, o sapă sau o greblă de calitate etc? Avem circa 5 milioane de pensionari, mulţi destul de tineri, care aşteaptă ca statul să le plătească pensii (majoritatea mizerabile). Avem aproape şapte sute de mii de şomeri care se târâie de foame cu ajutor de şomaj. Ce mare lucru să se apuce de confecţionat unelte agricole, în simple ateliere de fierărie? Uneltele de grădinărit sunt foarte multe, au căutare la mai mult de jumătate din populaţia ţării care trăieşte în sate şi comune. Această afacere este deosebit de rentabilă, dar nu este deloc băgată în seamă de români. Importăm până şi stropitori de plastic sau dispozitive pentru udat grădina. Să nu te apuce necazul pentru neamul tău leneş şi lipsit de iniţiativă?

Maşinile agricole mici, pentru grădini, sunt uşor de fabricat în ateliere şi făbricuţe, chiar rurale, E greu de făcut o prăsitoare, un discuitor mic, un motocultivator românesc? Importăm motocultivatoare din India, Japonia, Anglia. Rusia. Chiar nu suntem noi în stare să le producem, dând de muncă unor şomeri şi câştigând din ele? Eu \-am instigat, chiar dacă într-un stil mai dur.

12. Atelier de mecanică fină.

Un amic de-al meu, proprietar al unui atelier de mecanică fină cu câțiva angajați, a prosperat din fabricarea pieselor pentru carburatorul de *Dacia.* Cu această ocazie, am aflat că nici o fabrică mare, în care se folosesc sute sau mii de repere, nu-şi fabrică toate piesele de care are nevoie. Ea face contracte cu mici producători, mai ales pentru piesele mici, de mare finețe şi migală. Aşa se întâmplă lucrurile nu numai la noi, ci şi în toate țările industrializate. Un produs finit admirat de noi ca avion, elicopter, autoturism etc. iese dintr-o mare fabrică în jurul căreia activează zeci de alte făbricuțe de mecanică fină.

Această afacere este foarte potrivită pentru absolvenții de mecanică fină, mai tineri sau deja pensionari. Investiția inițială, în clădire şi maşini unelte, se amortizează destul de rapid, din vânzarea pieselor produse. Desigur, înainte de a vă apuca de aşa ceva, trebuie să vă căutați viitorii beneficiari, din rândul marilor uzine.

13. Atelier de cărătăşerie.

„Revoluția" din decembrie 1989 ne-a dat înapoi cu câteva decenii, către aratul cu animalele şi transportul cu căruța. Asta e situația în care suntem şi din care trebuie să evoluăm din nou la tractor şi la camion. Până atunci, însă, confecționarea căruțelor simple sau de lux (călești pentru transportat turişti) este o afacere rentabilă, mai ales în mediul rural şi în stațiunile turistice. Nu insist. Cine are experiență şi dorință de a face se va descurca singur la confecționarea căruțelor, săniilor simple şi de lux (pentru turişti), caleştilor etc.

14. Făbricuțe pentru mici produse electrocasnice.

Dacă intri într-un supermarket, găseşti numai prize, ştechere, interfoane, rezistențe, becuri, fiare de călcat, fierbătoare, reşouri, radiatoare etc. de import. Chiar în halul ăsta ne-am prostit noi? Chiar am uitat să facem şi cele mai simple dispozitive de aparate electrocasnice? Cu ce bani importăm aceste produse? Guvernanții tembeli şi trădători au gajat până şi viitorul nepoților noştri, ridicând datoria externă către 30 de miliarde de euro. Şi când te gândeşti că, la căderea „odiosului socialism", aveam o rezervă valutară mai mare de cinci miliarde de dolari şi nici o datorie externă, cât de mică! în ce hal am ajuns în numai 17 ani, de importăm până şi prize, întrerupătoare, cablu electric, fiare de călcat etc? *E timpul să punem piciorul în prag, să ne apucăm să ne producem singuri măcar ceea ce putem.* Investiția într-un atelier care produce un singur tip de piese electrocasnice din cele exemplificate este minimă: o hală şi câteva maşini unelte. Vreau să cumpăr astfel de produse pe care scrie *Fabricat în România.* Nu e deloc greu. Trebuie numai bunăvoință şi muncă.

15. Făbricuță de unelte gospodăreşti.

N-ați observat că românii au uitat să fabrice ciocane, şurubelnițe, cleşti, chei simple şi tubulare, chei franceze şi mocsuri, dălți de lemn şi fier, sfredele, ferăstraie, burghie, cuțitoaie etc? Mergi în magazine şi găseşti truse străine, la prețuri foarte ridicate. N-ai ce face. Cumperi ferăstrău german, dăltițe chinezeşti, chei franceze şi alte asemenea, de parcă ei ar avea tehnologie NASA. Ce s-a întâmplat cu producția autohtonă? Fabricile au fost fali-

meniate, conform planului, de către agenţii ocultei financiare care ne-au organizat „revoluţia" şi „reforma". Nu s-a gândit însă mei un creier deştept şi harnic să salveze măcar producţia de strictă necesitate, uşor de realizat în ateliere şi făbricuţe cu o singurră hală? Eu v-am dat sugestia. Dumneavoastră procedaţi cum credeţi. *Nu uitaţi că Fiecare produs în parte poate constitui o afacere de sine stătătoare!* Dacă vă apucaţi de făcut chei, faceţi numai chei, dar de cea mai bună calitate, care să scoată din piaţă toate importurile!

16. Atelier de lemnărie şi dogărie.

Produsele acestei activităţi vor avea mereu cumpărători, deoarece modernizarea nu le exclude, ci le include în diverse combinaţii. De exemplu, cel mai bun vin se păstrează tot în butoaie de lemn, cea mai bună ţuică se învecheşte tot în butoaie de dud, coniacul adevărat se îmbătrâneşte în butoaie de lemn etc. Butoaiele de fier şi mase plastice nu pot fi folosite în industria băuturilor alcoolice. Nici măcar vasele de inox nu sunt folosite decât temporar, pentru limpezire şi tratare.

în al doilea rând, mai mult de jumătate din populaţia românească, mai ales din mediul rural, continuă să folosească tâmplărie de lemn pentru exterior (cea din interior este folosită şi în oraşe). Porţile monumentale din lemn încrustat nu vor fi „bătute" niciodată de porţile de fier forjat, mai ales în mediul sătesc. Ca atare, tâmplarii şi dogarii nu se pot plânge că nu au desfacerea asigurată pentru toate produsele lor. Dacă nu sunteţi de meserie, dar dispuneţi de bani, puteţi organiza un atelier sau chiar o făbricuţă cu acest profil. Comenzile de la populaţie nu vor lipsi. Eu am umblat aproape o lună, până ce am găsit un meşter capabil să-mi facă gardul suedez pentru cerdacul casei şi era vorba

de o operaţie simplă. Oamenii vor să facă multe lucruri din lemn: chioşcuri de grădină, bănci, uşi şi ferestre, obloane, porţi, lambriuri (eu am cumpărat lambriu german, căci nu se găsea românesc) etc.

17. Fabrică de ambalaje din lemn, mase plastice, carton, tablă etc.

Vă vine a crede că nici măcar ambalaje nu mai ştim să facem? în urmă cu ceva timp, am vizitat o fabrică de cămăşi care importa ambalajele de carton şi ţiplă din Italia, la preţuri astronomice. în perioada socialistă, am lucrat ca muncitor sezonier la o fabrică de lădiţe pentru legume şi fructe. Desigur, după „revoluţie", a fost desfiinţată, cu toate că producea în foc continuu, inclusiv pentru export. Ce vedem în loc? Lădiţe din scândurele subţiri produse în Spania, Italia. Grecia, Turcia, Franţa. Cumpărăm ambalaje pe care le-am putea produce noi. Ce bine ne stă! Avem deja dispozitive pentru prelucrat masele plastice în orice formă, însă o parte însemnată din ambalajele din mase plastice sunt din import. Sticlarii noştri au ajuns în şomaj iar noi cumpărăm ambalaje de sticlă din Vest. Noi, care, cu numai 17 ani în urmă, furnizam sticle, damigene, bărdace, borcane etc. tuturor vecinilor. Câtă încălţăminte românească de lux foloseşte ambalaje de carton aduse din străinătate? Cine produce cutiile şi borcănelele de plastic pentru medicamente şi produse naturiste?

Producţia de ambalaje este simplă şi necostisitoare. Cine vă opreşte să vă apucaţi de fabricat ambalaje româneşti, în mici ateliere, la comanda beneficiarilor români'.' ■*Acesta este secretul succesului în domeniu:* toţi producătorii români să se unească în jurul devizei *Consumaţi bunuri şi servicii româneşti, pentru a vă îmbogăţi!* Cine îl

forța pe fabricantul de cămăşi din Bârlad să importe cutii de carton şi țiplă tocmai din Italia? Lipsa de orientare şi de simț gospodăresc.

Ați înțeles sugestia mea? Studiați piața românească pentru a descoperi produsele care se pretează la ambalare! După aceasta, produceți şi oferiți ambalaje româneşti, pentru firme mari şi pentru populație!

18. Instalații de biogaz.

Noi importăm majoritatea gazelor naturale din Rusia, la prețuri pipărate. Prețurile devin şi mai pipărate prin jaful practicat de intermediarii străini care au acaparat sistemul de distribuție a gazelor. Ne putem sustrage acestui jaf, dacă vom folosi instalații cu biogaz. Acestea nu sunt nici complicate, nici scumpe, însă nici o firmă românească nu se apucă odată să le fabrice în producție de serie. Biogazul este produs prin dezintegrarea produselor organice (gunoi de grajd, frunze, coceni etc). După ce biogazul se extrage din aceste materii, ele pot deveni un excelent îngrăşământ natural. De ce nici o firmă românească nu se încumetă să producă şi să ofere țăranilor din zone lipsite de gaze şi lemne de foc astfel de instalații? Ele sunt foarte simple: un rezervor din pânză cauciucată (impermeabilă), un sistem de închidere etanş şi o tubulatură de conducere a gazului la aparatele utilizatoare. Cine se încumetă să omologheze prototipul şi să-l pună în fabricație de serie? *Aparatul ar avea mare căutare în satele şi comunele lipsite de gaz natural şi de lemne de foc.*

19. Instalație pentru brichetat eoni' bustibili solizi.

Nici aceasta instalație, atât de necesară în multe zone rurale, nu este omologată şi fabricată. Ce se poate

bricheta.pentru ardere ulterioară în sobe? Praf de cărbune, rumeguş de lemn, paie tocate, coceni tocați. Deci, materia primă este pe gratis, în jurul minelor, fabricilor de prelucrare a lemnului (gatere, abricuri, banzinguri etc), pe câmpuri (paie şi coceni). Mai trebuie numai utilajul, nu mai mare decât o combină, care să bricheteze aceste materiale de foc. Nemții au inventat un astfel de aparat pentru brichetarea rumeguşului, din rațiuni ecologice (rumeguşul poluează mediul). Noi de ce să nu inventăm? E atât de simplu! O simplă presă, amicii mei.

20. Atelier de tăbăcărie.

O astfel de afacere este rentabilă în zonele specializate în creşterea vitelor, din care rezultă multe piei. Imediat după 1989, o cantitate imensă de piei a fosv pierdută, mai ales în Ardeal, ca urmare a reducerii sau încetării activității tăbăcăriilor. Procedeul de argăsire a pieilor este relativ simplu şi nu necesită o tehnologie complicată. E suficient să găsiți un meşter tăbăcar cu cunoştințe şi experiență, pentru a pune pe picioare afacerea.

21. Ateliere şi fabrici pentru produs materiale de construcție

Un amic de-al meu a cumpărat o fabrică de cărămizi şi țigle lăsată de izbelişte şi a pus-o pe picioare, încet, încet, şi-a făcut clientelă şi s-a ridicat, diversificându-şi producția. Afacerile discutate la acest punct sunt simple şi nu necesită investiții mari. Puteți fabrica bolțari pentru construcții de ziduri, dale de beton pentru pavaje sau canale, plăci de beton armat pentru garduri. Puteți produce chiar şi var nestins, căci industria cimentului a fost acaparată de firme străine. Nici tehnologia de producere a

plăcilor ceramice (gresie, faianță) nu este complicată, aşa că poate fi aplicată în fabrici mai mici, pe puterea dumneavoastră. De asemenea, puteți confecționa plăci de diferite forme şi culori („biscuiți") pentru pavarea aleilor şi trotuarelor. Cantitățile de astfel de materiale solicitate de primării şi populație sunt imense, astfel că puteți câştiga adevărate averi. în ultimul timp, s-a impus moda ca bordurile aleilor şi străzilor să fie confecționate prin turnare şi nu din bazalt cioplit. E o afacere din care firmele agreate de primării câştigă milioane de euro. în tine, puteți confecționa tuburi din beton,pentru canalizări mari sau pentru puțuri. Pentru toate acestea, nu aveți nevoie de investiții mari şi tehnologii complexe.

22. Filatură de lână.

C mare parte din filaturile de stat şi-au încetat activitatea. Din această cauză, mari cantități de lână s-au stricat în podurile oierilor ori au fost vândute la prețuri derizorii, către străini. Dacă dispuneți de suficient capital pentru a cumpăra o singură maşină de filat, puteți pune pe picioare o mică filatură, cu posibilități de dezvoltare. Firele obținute pe această cale pot fi vândute către românii care s-au apucat de tricotaje fine. Afacerea se poate dezvolta şi poate prospera.

23. Dispozitive pentru gospodării țărăneşti

Majoritatea țăranilor au involuat către scuturarea florii soarelui cu bățul şi către desfăcutul boabelor de porumb cu mâna. Aveți la dispoziție prototipurile unor maşini mecanice sau electrice pentru vânturat floarea soarelui, desfăcat porumb, făcut uruială din cereale (porumb, orz, grâu) şi produs nutrețuri concentrate din floarea soarelui.

porumb, orz, grâu. Unii meşteri mai pricepuți le confecționează una câte una, în stil artizanal. Dacă vă înjghebați un atelier cu câteva maşini unelte second-hand, puteți crea o linie tehnologică pentru fabricat unul sau mai multe tipuri din maşinile exemplificate. Mai puteți confecționa maşini pentru tocat coceni sau alte nutrețuri, cositori mecanice etc. Investiția într-o astfel de făbricuță este scăzută iar beneficiarii nu lipsesc: mai mult de un milion de gospodării țărăneşti au nevoie de astfel de maşini simple.

24- Mori de porumb şi grâu.

Când am văzut mălai importat din Ungaria, m-am întrebat dacă noi nu mai producem porumb ori nu mai ştim să-1 măcinăm. Marea industrie vă oferă, la prețuri convenabile, instalații de măcinat porumb şi grâu. Beneficiarii morilor sunt mulți, deoarece proprietarii particulari de loturi cultivate cu cereale trebuie să-şi macine produsele în mod individual. Beneficiul din această afacere poate fi cules sub formă de uium (cotă parte din produsul măcinat) sau în bani gheață. Afacerea este rentabilă, deoarece în majoritatea comunelor nu există mori, astfel că țăranii se deplasează la mari distanțe şi stau la coadă cu zilele, până le vine rândul la măcinat.

25. Atelier de sticlărie industrială.

Investiția într-un asemenea atelier este relativ scăzută, iar materia primă se găseşte din belşug, în mai multe zone din țară. In ultimul timp, la materia prima se adaugă şi sticlă spartă, rezultată din deşeurile reciclate. O astfel de făbricuță poate produce sticlărie industrială: borcane de diferite dimensiuni, sticle de diverse forme şi capacități, damigene mici, medii şi mari. Cumpărătorii

acestor produse nu lipsesc, ci pot fi chiar foarte rentabili: fabrici de conserve, podgorii mari, fabrici de bere, apicultori, gospodine.

26. Atelier de covoare şi mochete ţesute mecanic.

Puteţi începe această activitate şi cu un singur război de ţesut mecanic. Important e să produceţi obiecte atractive, cu mare priză la cumpărători, încât să vă faceţi o clientelă serioasă şi un bun renume. Ulterior, puteţi dezvolta afacerea funcţie de cererea de piaţă.

27. Făbricuţă de turnat piese din materiale plastice.

O astfel de fabrică poate avea dimensiuni mai mari sau mai mici, funcţie de piesele pe care intenţionaţi să le turnaţi. Ea poate fi un simplu atelier în care faceţi jucării din mase plastice: cubuleţe, maşinuţe, scaune, balansoare etc. Puteţi produce piese de uz gospodăresc: ghivece de flori, rame de fotografii, căni, ligheane, găleţi, butoiaşe, căzi, platouri etc. Puteţi turna şi mobilier de grădină sau terase: mese rabatabile, scaune, fotolii etc. Chiar şi unele produse folosite în construcţii se pot face în astfel de fabrici: jgheaburi, burlane, tuburi de canalize etc. Anumite sortimente de mase plastice se pretează la confecţionarea unor piese de încălţăminte: papuci, şlapi, pantofi pentru munca în grădină, cizme etc. în fine, din unele se pot face ambalaje (pungi, cutii). După cum vedeţi o astfel de fabrică, cu câteva prese (matriţe), poate produce o mare varietate de produse de serie, vandabile în cantităţi mari. Oricât ar costa investiţia, ea se amortizează rapid.

28. Atelier pentru producţia de mărunţişuri

Oamenii moderni consumă o largă varietate de mărunţişuri pe care nici o mare fabrică nu se oboseşte să le producă. De exemplu, în indutria confecţiilor şi în gospodării e nevoie de nasturi, ocheţi, carabiniere, catarame, capse, cârlige, colţare, ace de cusut, fermoare etc. Cine credeţi că le face? Birotica solicită ace cu gămălie, dosare, clame, capse, plicuri, şine de dosar, benzi tuşate etc. Cine confecţionează cutiuţele pentru cadouri, de anumite forme şi mărimi, acoperite în catifea sau chiar în lac? Cine confecţionează lese pentru câini şi piesele adiacente (carabiniere, ocheţi etc.)? Cine? *Toate acestea şi încă multe altele se fac în ateliere mici, din materie primă puţină, cu aparate simple.* Uneori, se folosesc şi materiale reciclate, cum ar fi, de pildă, tabla de la cutiile de bere şi băuturi răcoritoare (din ea se fac şine pentru dosare, cleme pentru pungi etc). *Investiţia în această afacere este derizorie,* deoarece multe se pot produce într-o cameră din casa proprie (plicuri, dosare-mapă, dosare cu şină, clame etc). Produsele respective sunt consumate însă în cantităţi destul de mari, mai ales cele care servesc la diverse firme industriale (nasturi, capse, ocheţi, fermoare etc). Dumneavoatră vă puteţi specializa într-un singur produs, pe care îl găsiţi mai rentabil. De pildă, vă puteţi specializa în confecţionat portchei din metal, material plastic, piele sau blană sintetică, cu diferite forme (cercuri, inimioare, figurine etc).

29. Atelier de pixuri şi brichete de reclamă.

Fiecare produs în parte poate constitui o afacere şi încă bună. Beneficiarul este sigur şi vă plăteşte un număr

foarte mare de piese: este firma, asociația sau partidul care v-a comandat produsul de reclamă, colorat sau inscripționat într-un anumit fel. în unele cazuri, câştigul este dublu: beneficiarul care v-a plătit producerea pieselor vă permite să le şi comercializați, obținând venituri suplimentare. Avem de a face cu o mică afacere rentabilă, pe care o puteți porni cu un minim de investiții.

30. Atelier de produse personalizate, la comandă.

în România, această afacere este abia la începuturi şi se reduce la un număr relativ redus de piese: insigne inscripționate, breloc sau medalion cu fotografie etc. O astfel de firmă, însă, poate acoperi o arie vastă de gusturi, cu produse dintre cele mai neobişnuite. De pildă, în multe Stațiuni din străinătate, poți obține o imagine turistică de efect în care este încastrată propria fotografie, poți obține servicii de cafea cu propriul nume, poți căpăta diferite diplome de la instituții prestigioase ori inventate, cu numele tău etc. Gama produselor personalizate se dezvoltă funcție de fantezia dumneavoastră şi a clienților. Majoritatea cererilor pot fi uşor satisfăcute, deoarece se bazează pe fotografie şi inscripționare.

31. Atelier cu produse pentru farse.

Şi această afacere se va dezvolta din ce în ce mai mult. pe măsură ce oamenii vor avea chef de farse, glume şi prilejuri de râs. Gama de obiecte confecționate în acest scop este foarte largă. Ea începe cu unele produse alimentare (bomboane cu piper ori alte substanțe, bomboane care care scâncesc, scot sunete ori înjură etc). Țigările care pocnesc ori ard brusc, până la filtru, sunt un alt produs de farsă. Jucăriile care fac gesturi obscene sau spun anumite

slogane, un alt produs. Scrisorile bine imitate, din partea unor personalități sau instituții, pot provoca destinatarului emoții de care să râdeți. Imitațiile de alimente confecționate din material plastic, cauciuc sau ipsos, alt produs. Baloane de anumite forme sau cu anumite inscripții, alt produs. Diplome false, de la instituții inexistente, cum ar fi *Liga alcoolicilor profesionişti, Alianța marțiană* etc, în care se scrie numele păcălitului, alt produs. De exemplu, o diplomă de bețiv notoriu, lucrată meşteşugit, înrămată şi atârnată la locul de muncă al celui pe seama căruia se glumeşte produce efect. La fel, produc efecte desenele şi inscripțiile umoristice, de tipul celor care glumesc pe seama muncii, a şefilor, a diverselor ticuri etc. Viața vă oferă sute de idei pentru produse destinate farselor. Investiția în afacere este minimă, însă efectul este maxim: oamenii cumpără astfel de produse pentru a face farse unor amici şi cunoscuți.

32. Fabrică pentru tacâmuri de bucătărie.

Ați observai ce invazie de seturi de cuțite, furculițe, linguri etc. produse în străinătate a cuprins piața noastră? Majoritatea sunt de proastă calitate, încât se rup ori se îndoaie la cel mai mic efort. O mică făbricuță românească, care să folosească inoxul, oțelul şi duraluminiul, ar putea rezolva problema. Nu ştiu ce s-a întâmplat cu fostele fabrici româneşti din domeniu, dar cineva (dumneavoastră) trebuie să Ie ia locul. Investiția este mică şi vânzarea, bună.

33. Fabrică de vase de bucătărie emailate.

Până şi în acest domeniu, producătorii străini ne-au invadat şi ne înghesuie să le cumpărăm oalele, cratițele.

tăvile etc, prin vânzători care merg din uşă în uşă. Mărfurile lor sunt şi scumpe şi proaste. Dacă nu ar fi aşa, un amic de-al meu din Germania n-ar face afaceri bune, încă din 1990, cu vase româneşti emailate, pe care le vinde în Vest (Germania, Franța). în principiu, o făbricuță de acest fel nu costă mare lucru, mai ales dacă se profilează pe un număr redus de produse. Aveți o piață largă, deoarece foarte mulți oamenii gătesc şi mănâncă din astfel de vase.

34. Fabrică de seringi de unică folosință.

Consumul de astfel de produse este foarte mare, aşa că afacerea este rentabilă. Piesele se confecționează dintr-un material plastic special sau din rășini sintetice transparente. Un timp, am produs astfel de seringi în țară, însă, în ultimii ani, piața a fost invadată de produse de import. Probabil, la mijloc, este afacerea vreunui importator cu pile în Ministerul Sănătății. Merită să vă informați care este situația şi să vă apucați de fabricat seringi de unică folosință. Laboratorul de turnare a lor nu poate fi mai mare decât un apartament de bloc (70-100 m.p.)

35. Fabrică de lustre, veioze şi lămpi de birou

în acest domeniu, am fost invadați de turci şi italieni. Dumneavoastră puteți produce şi oferi modele mult mai atractive, inspirate din tradiții şi artizanatul românesc, în acest scop, trebuie să vă uniți şi cu un sticlar care produce abajururi, încât să scoateți un produs elegant, cu design deosebit. Un astfel de atelier nu necesită investiții mari iar producția de calitate se vinde rapid.

36. Atelier pentru făcut plasă de sârmă.

în acest domeniu, n-am observat concurență străină. Sârma folosită poate avea diferite grosimi, de la cea mai mică, pentru plasă rabits şi până la 4 mm, folosită la plasa sudată. Instalația, de împletire a plasei este foarte simplă şi nu costă mare lucru. Poate fi acționată manual, mecanic sau electric. Sârma folosită poate fi neagră sau zincată. Cunoaşteți cam ce destinații au plasele de sârmă de diverse forme: susțin lucrări de tencuială (rabits), sunt folosite pentru împrejmuiri împotriva rozătoarelor la pomi (iepuri de câmp), se pot face garduri etc. Consumul plaselor, mai ales în mediul rural, este mare, aşa că afacerea este rentabilă

37. Atelier pentru piese de fier forjat.

Un asemenea atelier produce diverse piese din fier forjat: mobilier de interior sau de grădină, porți, garduri, balustrade etc. *Manopera este cu atât mai scumpă, cu cât creşte gradul artistic de prelucrare a metalului.* Afacerea este foarte rentabilă, deoarece majoritatea vilelor ce se construiesc în viteză solicită mari cantități de fier forjat în diverse forme. Chiar astăzi, am văzut o vilă splendidă, pe care şi-a construit-o proprietarul unui astfel de atelier, lângă Bucureşti; se cunoştea că era o vilă de om cu bani mulți.

38. Atelier de mică lăcătuşerie.

O asemenea afacere mică se poate organiza mai ales în marile oraşe. Oamenii au nevoie de dubluri la chei, de montat broaşte, de deschis uşi blocate etc. Dacă sunteți de meserie, vă puteți autoriza să lucrați la domiciliul clienților.

39. Atelier (firmă) de montat termpoan

Mai trebuie să spun ceva despre această afacere deosebit de prosperă? Comenzile pe care firmele existente le primesc sunt atât de multe, încât uneori trebuie să aştepţi cu săptămânile până ce le onorează. Meseria se învaţă din „furate", de la o firmă mai mare, apoi se poate acţiona şi prin firme mai mici.

39 Firmă de montat aparatură de supraveghere şi alarmare

Astfel de firme au căpătat amploare după 1989. Până şi cetăţenii care locuiesc în blocuri au început să-şi monteze astfel de aparatură. Majoritatea clienţilor se recrutează însă din rândul oamenilor cu bani, care locuiesc în vile sau din rândul firmelor mari (magazine, sedii de firme, depozite, garaje etc). Aparatura de montat este gata fabricată încât nu trebuie decât s-o montaţi. Pentru aceasta, aveţi însă nevoie de o calificare care se capătă prin cursuri de specialitate sau la locul de muncă.

40. Firmă de montat antene pentru transmisii prin satelit.

Astfel de firme şi-au început activitatea în oraşe şi încep să se întindă către marea piaţă rurală. Nici în acest caz, investiţia nu este mare. Aveţi nevoie de cunoştinţe de specialitate şi de câteva scule.

41. Atelier de ipsoserie şi stucaturi.

Am vizitat un astfel de atelier, deoarece avem nevoie de nişte baghete pentru apartament. Cu această ocazie, am constatat că investiţia în el este foarte mică, însă rentabilitatea este ridicată. într-un astfel de atelier, se pot face lucrări simple (baghete, stucaturi) dar şi mai complexe

(busturi, ornamente). Meseria se învaţă la locul de muncă iar clientela estea destul de numeroasă.

42. Atelier de tapiţerie.

Un asemenea atelier se poate profila pe tapiţat mobilier nou sau pe reparaţii la tapiţeria mobilelor vechi. Necesită un minim de calificare la locul de muncă. Nu e o afacere deosebit de rentabilă, dar se poate trăi din ea.

43. Firmă de construcţii, reparaţii şi zugrăveli.

O astfel de firmă este foarte rentabilă, însă necesită cunoştinţe de specialitate din partea majorităţii lucrătorilor. Patronul poate să nu fie specialist, ci să facă numai investiţia. La ora actuală, se construiesc foarte multe vile, în care rentabilitatea acestor firme este deosebit de ridicată. Chiar şi pentru reparaţii sau zugrăveli, tarifele percepute sunt foarte mari. Cauza? Ducem lipsă acută de zidari, zugravi, faianţari şi instalatori, deoarece meşterii buni au plecat la muncă în străinătate. Mai trebuie să vă îndemn să vă apucaţi de această activitate?

44. Atelier de produs lumânări

Lumânările pot fi simple, parfumate, de anumite forme artistice, în capacele ori pe suporturi plutitoare etc. Ele se fac din ceară sau din parafină, pentru uz religios, gospodăresc şi relaxant (cele parfumate). Pare o afacere mică, însă posibilităţile de câştig sunt mari, mai ales la cele cu scop religios (de nuntă, de botez, de aprins la biserică etc). Unul din cei mai bogaţi oameni din perioada interbelică şi-a început cariera cu o fabrică de lumânări, investitia nu este mare şi nici procesul de producţie nu este complicat.

45. Atelier (făbricufă) de produs cuie.

Imediat după 1989, am trecut printr-o criză a cuielor simple. Nici acum nu se găsesc de toate sortimentele şi mărimile. Situaţia este şi mai proastă în domeniul cuielor ornamentale, folosite la tapiţerie şi mobilier. Lipsa lor de pe piaţă vă oferă posibilitatea unei afaceri. Instalaţia de produs cuie nu este complicată, nici scumpă.

46. Firmă de îmbuteliat apă minerală sau plată.

Investiţia într-o instalaţie de îmbuteliat apă minerală sau plată nu este foarte ridicată şi se amortizează rapid, deoarece produsul de vânzare e pe gratis. *Trebuie doar să căutaţi şi să găsiţi un izvor de apă minerală sau plată încă neconcesionat.* După ce obţineţi autorizaţia, construiţi hala de îmbuteliere şi începeţi să livraţi lichidul obţinut pe gratis. *Afacerea este foarte rentabilă.* Pe timpul unei vizite în România, „regele" apelor minerale din Italia a spus că noi, românii, am putea trăi numai din exploatarea izvoarelor de apă minerală. N-a greşit prea mult în aprecieri: avem încă sute de izvoare de apă minerală nepuse în exploatare, în toate zonele ţării. Dacă aveţi minimul de capital necesar acestei investiţii sau îl puteţi procura, nu mai staţi pe gânduri! Informaţi-vă, obţineţi autorizaţiile necesare şi treceţi la exploatare! Din cauza schimbării climei, ne aşteaptă veri tot mai toride, în care consumul de lichide se dublează. în această vară (2007), marile supermarketuri au rămas deseori fără pic de apă minerală sau plată la vânzare. Apa nu este un produs perisabil, aşa c-o puteţi vinde tot timpul anului, pe piaţa internă şi la export. In Egipt, am cumpărat apă minerală cu un dolar litrul.

47. Fabrică de instalaţii sanitare.

în prezent, o mare parte din obiectele sanitare care se folosesc în România (baterii, robinete, colţari, coturi etc.) sunt importate din Italia şi Turcia, pe valută.Avem şi producţie românească de bună calitate, însă nu satisface nevoile mereu crescânde din domeniul construcţiilor şi modernizărilor de locuinţe. Dacă dispuneţi de fonduri, vă puteţi profila pe un singur produs, pe care să-1 faceţi bine şi să-1 impuneţi pe piaţă (de exemplu, robinet gât-de-lebădă). Ulterior, vă puteţi diversifica producţia, funcţie de cerere.

48. Fabrică de obiecte sanitare.

Nici în această direcţie, nu stăm grozav. Importăm căzi de baie, chiuvete, corpuri de duş, vase de WC şi alte obiecte sanitare mai mici din Turcia, Italia şi alte ţări.Producţia internă nu satisface necesităţile. Ca şi în cazul precedent, vă puteţi începe afacerea cu un singur obiect sanitar, de exemplu, chiuvete pentru copii, cu care se dotează grădiniţele şi şcolile. Ulterior, funcţie de evoluţie, puteţi lărgi producţia.

49. Atelier pentru ornamente.

Multe din ornamentele turnate cu care se împodobesc vârfurile gardurilor şi balustradele sunt importate din Republica Moldova ori sunt produse de slabă calitate, ale unor ateliere prea mici. Ele folosesc mai ales aluminiul, deşi cel mai potrivit ar ti bronzul. Instalaţia de topire a metalului şi de turnare în forme (matriţe) nu este nici complicată, nici scumpă. Puteţi interveni cu imaginaţia artistică, scoţând ornamente atractive, la preţuri potrivite.

50. Firmă pentru ornamente de pom de iarnă

Şi aceste produse se importă în mare parte, deşi s-ar putea produce la noi, cu câştig pentru întreprinzătorii şi muncitorii români. Ele sunt scumpe, deoarece încorporează o mare cantitate de muncă. De pildă, globurile sunt pictate manual, apoi li se ataşează inelul de prindere şi căpăcelul de sus, în mod individual şi manual. Beteala se confecţionează la metru şi se taie funcţie de necesităţi. Instalaţiile de iluminat sunt foarte fine şi necesită lucru migălos.

51. Fabrică de microhidrocentrale

Ţara noastră are multe pârâuri şi râuri repezi, mai ales în zona montană şi submontană. Fiecare înlparte poate alimenta sute sau mii de microhidrocentrale cu flotoare, scutind de la plata energiei electrice consumate satele şi vilele din zona apelor curgătoare. Microhidrocentrala cu flotoare, inventată de ieşeanul Emil Braharu, a fost omologată şi premiată la mai multe saloane de inventică. Este o instalaţie simplă şi uşor de exploatat. O puteţi introduce în producţia de serie, s-o vindeţi locuitorilor situaţi de-a lungul râurilor care coboară din munţi. Costul investiţiei se amortizează din primul an.

52. Fabrică de aparate de stropit.

Aparatele de stropit via, pomii şi legumele au o construcţie simplă. Iniţial, se confecţionau din tablă. Acum, majoritatea componentelor se fabrică din mase plastice, aşa că procesul este mult uşurat. Cele mai sofisticate se dotează şi cu motoraş pentru ridicarea presiunii lichidului de stropit. Majoritatea, însă, au pompe manuale, bazate pe pârghii, care introduc presiune în vasul cu lichid.

încât acesta să ţâşnească prin furtunul şi ştuţul de stropit. Aparatul este prevăzut şi cu două curele din pânză cauciucată, pentru prinderea pe spatele muncitorului care îl foloseşte. *Consumul de astfel de aparate este mare, deoarece in ţară avem mai mult de un milion de gospodării ţărăneşti.* Datorită simplităţii aparatului, acesta se poate construi şi ansambla într-o singură hală ceva mai mare.

53. Fabrică de pompe

Majoritatea pompelor aspiratoare-respingătoare folosite în gospodăriile şi grădinile ţăranilor sunt de import (ruseşti, japoneze). Pompa nu este însă o instalaţie complicată, încât un inginer român să n-o poată proiecta, chiar şi după alte principii (de pildă, cu cupe). Pentru fabricarea şi asamblarea ei din piesele componente nu este nevoie de o uzină, ci de o mică făbricuţă cu câteva hale. Consumul anual de pompe va creşte, datorită secetei determinată de schimbarea climei. Chiar şi ţăranii care nu foloseau pompe vor trebui să şi le procure, pentru udat, deoarece nu mai pot iriga prin curgerea liberă a apei, nici la găleată. Dacă vi se pare că vă propun o afacere foarte complicată, aflaţi că un inginer şomer din Oneşti a construit o astfel de făbricuţă, cu maşini unelte second-hand şi a făcut o avere (am văzut-o cu ochii mei). La nivel naţional, ne trebuie câteva zeci de făbricuţe de acest fel.

54* Fabrică de chibrituri

O astfel de fabrică se poate axa pe producţia tradiţională a chibriturilor, în cutii de placaj sau carton. Ea poate câştiga însă nişte bani în plus, dacă fabrică chibrituri personalizate, cu anumite reclame comerciale sau politice, tip plic. Investiţia într-o astfel de fabrică nu este mare şi se poate folosi mâna de lucru ieftină, de pe plan local. Daca

ați devenit interesați, informați-vă bine şi treceți la treabă!

55. Fabrică de autoturisme acționate electric.

Nu vă speriați, că nu e vorba de o investiție de sute de mii sau de milioane de euro! Prototipul autoturismului electric a fost construit de inventatorul român Justin Capră, la un preț de circa 2.000 euro. Acesta va fi şi prețul de fabricație în serie mare, fapt pentru care va fi preferat de multe persoane mai sărace. E vorba de un autoturism de o singură persoană, cu un design foarte modern, care atinge o viteză de 50-60 km/h. Se realimentează (reîncarcă) rapid, din 200 în 200 de kilometri, la prize de la stațiile de benzină, ca să fie mai comod. Este un autoturism utilizabil pentru deplasări pe distanțe scurte, între localități, pentru excursii de plăcere, pentru adolescenți şi tineri, pentru pensionari etc. După cum vedeți, costă cam cât un scuter mai pricopsit, însă este acoperit ca orice autoturism. Dacă dispuneți de câteva zeci de mii de euro şi vreți să vă lansați în producția de viitor (autoturisme ecologice), îl puteți contacta pe inventator, în Bucureşti - Băneasa şi puteți începe producția împreună. Viitorul este al autoturismelor ecologice, aşa cum ați văzut la toate târgurile de maşini. De ce să nu fiți dumneavoastră pionerul unei asemenea afaceri?

56. Fabrică de centrale eoliene

Datorită crizei de energie obținută din combustibili fosili, întreaga Europă de vest a început să folosească masiv centrale eoliene. Cei care ați fost prin Vest, ați văzut păduri de stâlpi cu elici, rotindu-se agale. Primele prototipuri, importante de la austrieci, au apărut şi la noi, aşa că s-ar părea că suntem condamnați la import. *Ei. bine. un inventator din Baia Mare a construit o centrală eoliană cu*

cupe, net superioară, ca randament, celei cu elici. De ce să nu punem în practică invenția noastră, să economisim bani în construcție, ba încă să mai şi câştigăm din exporturi? *Invenția românului mai are un avantaj: functionează şi cu vânt mai scăzut.* Dacă ați devenit interesați de această invenție, care nu necesită o investiție prea mare, îl puteți contacta pe inventator: Pr. Ioan Petruț, str. Ghioceilor, nr. 4, apart. 5, Baia Mare, jud. Maramureş.

57. **Fabrică** de **parchet**

Cam în toate vilele construite după 1989, am văzut parchet de import. De ce facem noi risipa asta, când putem produce parchet românesc de cea mai bună calitate, din stejar, fag, ulm, salcâm etc? în adolescență, am lucrat ca muncitor necalificat într-o fabrică de parchet (UIL-Ciurea, Iaşi) şi am văzut că procesul de fabricație nu este complicat, nici nu necesită maşini multe şi scumpe. Dacă locuiți într-o zonă cu lemn prelucrabil industrial, puteți lua în calcul şi această afacere. Investiția este sub o sută de mii de euro, însă câştigurile sunt foarte mari, deoarece până şi locatarii din blocuri îşi pun parchet în apartamente.

58. Atelier de vopsitorie fibre (boiangerie).

Bunica mea, Profira Coruț, din Glăvăneşti Vechi -Iaşi, era analfabetă, însă conducea un atelier de boiangerie vestit pe o rază de câteva zeci de kilometri. Dânsa nu dispunea de vopselele şi pigmenții moderni, însă satisfăcea toate gusturile clienților posesori de fibre de lână. Dumneavoastră de ce nu ați putea face ceva şi mai modern? E atât de simplu! Investiția inițială este mică, munca nu este foarte grea iar clienții nu lipsesc, mai ales în zonele cu multă lână (Maramureş, sudul Ardealului, Dobrogea etc).

59. Atelier de dărăcit lâna

Această idee de afacere s-a născut imediat din precedenta. Mi-am amintit că lâna trebuie dărăcită, toarsă ori filată, apoi, vopsită. Instalația de dărăcit lână este simplă şi nu necesită cursuri de specialitate. Vă puteți califica şi la locul de producție. Dacă suntefi într-o zonă cu oi multe, aveți de dărăcit zi şi noapte, făcând o afacere frumoasă.

60. Atelier de împletituri din răchită.

Am introdus această idee la sugestia unui amic din Germania, care mi-a spus că nemții sunt interesați să importe de la noi damigene învelite în răchită şi nu prea găsesc ofertanți. De ce nu găsesc? în perioada socialistă, s-au plantat sute de hectare cu răchită prelucrabilă şi s-au înființat mii de ateliere de împletit răchită, pe lângă CAP-uri şi IAS-uri. Aceste ateliere produceau mobilier de casă şi grădină, lăzi împletite, abajururi, împletituri pentru sticle şi damigene, leagăne, pătuțuri etc. După desființarea CAP-urilor şi lAS-urilor. producția atelierelor a încetat în cele mai multe zone ale țării, datorită neglijenței şi inconştienței țăranilor. Am întâlnit personal o asemenea situație, în comuna Letca Veche, jud. Teleorman, în care atelierul de împletituri al CAP a fost pur şi simplu abandonat. A dispărut, astfel, o importantă sursă de câştig pentru țărani. Ca o ironie a sorții, în comuna vecină, Letca Nouă, icoana din biserică „plângea" cu lacrimi de ulei, aducând în pelerinaj prostime cu grămada. Dacă locuiți în zonele care au fost plantate cu răchită împletibilă, puteți concesiona sau cumpăra câteva hectare plantate, să reluați activitatea de împletituri. Aveți nevoie de unul dintre foştii meşteri, să vă inițieze în tainele acestei meserii. Puteți produce mobilier

şi, dacă vă aliați cu o sticlărie, damigene ori alte recipiente învelite cu răchită.

61. Fabrică de hrană pentru animale de companie (pet-shop)

In prezent, majoritatea produselor cu care ne hrănim animalele de companie sunt importate. Afacerea este foarte rentabilă, deoarece oamenii moderni sunt educați să întrețină cele mai diverse animale de companie: câini, pisici, peruşi, papagali, reptile (broaşte țestoase, iguane etc.) etc. Dacă intrați într-un magazin cu hrană pentru astfel de animale, vă veți minuna de diversitatea lor, însă majoritatea sunt din import. Instalațiile pentru preparat astfel de hrană nu sunt complicate şi nici prea scumpe. In unele cazuri, cum ar fi hrana mixtă pentru papagali, ingredientele (semințele) se amestecă cu mâna, în proporții neprecizate. De ce nu încercați şi dumneavoastră cel puțin o variantă a acestei afaceri, cum ar fi, de pildă, hrană pentru păsări de apartament? Fabricile care folosesc carnea pentru astfel de preparate se pot alia cu abatoarele, pentru a folosi produsele marginale sau mai greu vandabile ale acestora.

62. Fabrică de dulciuri.

Ştiați că o mare parte din dulciurile comercializate în parcul de distracții Disney-Land din Paris sunt produse la o bombonerie din Ardeal? Ştirea a apărut şi pe televiziunile româneşti, împreună cu interviul luat patronului acestei făbricuțe. Omul a pornit de la un mic laborator de produs marțipan şi s-a dezvoltat până la nivel de fabrică. Dumneavoastră de ce n-ați proceda la fel? Aveți milioane de consumatori din rândul copiilor şi adulților. Puteți produce chiar specialități mai bine plătite, cum ar fi bomboane de pom (cu ambalaj poleit), figurine din ciocolată sau din

compoziție de bomboane, diverse specialități de bomboane cu esențe de mentă, rom, lămâie etc. Ciocolata are un proces de producție mai delicat, însă instalațiile pentru producerea ei nu costă mult iar consumurile sunt mari. Puteți impune noi mărci de ciocolată românească cu struguri, stafide, alune, migdale, nuci etc. Desigur, pentru producție, aveți nevoie de specialişti (ingineri de industrie alimentară şi maiştri cofetari).

63. Fabrică de cutii de conserve.

O mare parte din conservele agro-alimentare se păstrează şi se vând în cutii dintr-o tablă specială (un aliaj moale). *Producătorul cutiilor are un avantaj enorm: el vinde en gross, către fabricile de conserve, milioane de cutii.* Ați observat cam ce se conservă în cutii de tablă: pateu, peşte, conserve de fasole cu câmați sau costiță, mazăre boabe etc. *Puteți calcula cam câte sute de milioane de cutii se folosesc, în fiecare an, în industria agro-alimentară?* Dar câte se vor consuma după ce românii vor începe să aplice sfaturi din această carte, dezvoltând industria agro-alimentară românească măcar până la limita cerințelor interne? Ari *intuit că producerea cutiilor de conserve este o afacere bănoasă şi fără riscuri, deoarece produceți şi vindeți la comandă, către firme care vă plătesc imediat? Succes!*

64. Fabrică de peturi

O mare parte din alimentele, detergenții şi alte produse lichide se livrează în peturi de material plastic. Cine transformă pastila de plastic într-o sticlă? Atelierul de produs peturi. Dacă începeți să analizați cam ce produse se vând la pet, înțelegeți că, în fiecare an, folosim sute de milioane de sticle din plastic. Bere, vin, ulei.oțet, sucuri, apă minerală şi plată, detergenți, şampoane etc. *Ați înțeles că*

aveți în față o afacere de multe milioane de euro? Informați-vă bine şi treceți la treabă!

65. Fabrică de calculatoare

Vânzătorii moderni au uitat să mai socotească mental sau cu creionul şi hârtia. Unii au calculatoare de buzunar, pe care socotesc valoarea produselor cumpărate; ei nu sunt deloc puțini, în comerțul cu amănuntul. Ca orice alt produs, calculatorul de buzunar are un anumit timp de viață, după care „decedează", fiind nevoie să fie înlocuit. Cum nu sunt foarte scumpe, nimeni nu se obosește să le repare, ci îşi cumpără altele. Din această cauză, o făbricuță de calculatoare de buzunar ar fi foarte rentabilă. Mai nou, nici elevii şi studenții nu calculează mental sau pe hârtie, ci tot cu calculatoarele. *Deci, piața este suficient de largă încât să înghită producția unei asemenea fabrici.* Componentele calculatorului sunt relativ simple iar ansamblarea lor se poate face într-un laborator cât un apartament de bloc.

66. Fabrică de cântare

în piețele agro-alimentare, țăranii continuă să cântărească produsele cu cântare bazate pe greutăți sau din cele mobile, cu arc. Cântarele electronice, impuse prin lege şi importate masiv, n-au ajuns şi nu vor ajunge la ei. Luați în studiu şi această variantă de afacere!

*

* *

Dacă ați avut curiozitatea să numărați individual fiecare afacere sugerată, ați trecut cu mult de o sută de meserii libere. Aveți de unde alege ceva sau măcar aveți de unde vă inspira pentru profesii înrudite. Enumerarea mea a

avut caracter exemplificativ, nu exhaustiv. Mai există încă zeci de meserii pe care le puteți aborda, la nivel de atelier sau fabrică, cum ar fi: fabrică de pendule şi ceasuri: fabrică de creioane simple, colorate şi de tâmplărie; fabrică de cretă albă şi colorată; fabrică de carioci; fabrică de stilouri; fabrică de ghiozdane; fabrică de tuş; fabrică de instrumente de geometrie; atelier pentru uniforme şcolare; fabrică de ciorapi etc. Toate acestea au clientelă bogată, deoarece câteva milioane de copii ai țării studiază şi folosesc produsele. *Dacă luați la analizat fiecare domeniu de activitate, veți constata că e imposibil să nu găsiți o meserie în care se poate face o afacere pornită cu bani puțini.* De pildă, noi importăm o parte din creta şcolară, albă sau colorată, în timp ce munții noştri de creta zac neexploatați. Turismul vă cere fabrică de grătare şi rotisoare, ateliere de produs cărbune (mangal) pentru grătar, spirtiere şi aragaze de voiaj, butelii de aragaz de voiaj, corturi din pânză groasă, saci de dormit, bocanci de alipinism, piolete, corzi, rucsacuri etc. Tricotezele vă cer andrele, maşini de tricotat manual, piese de schimb. Funcționarii vă cer perforatoare, capsatoare, bibliorafturi, soluții de lipit etc.

V-ati lămurit că nu există domeniu de activitate în care să nu fie nevoie de produsele unor ateliere si făbricute? Dacă v-ați laurii, puneți mâna pe pix şi hârtie, faceți-vă calculele de rentabilitate şi decideți de ce vă apucați! *Bine ar fi să discutați toate soluțiile în grup de rude sau de prieteni, deoarece mai multe creiere găsesc o soluție mai bună. în plus, dacă procedați astfel, vă puteți asocia pentru afaceri mai mari.*

Produse farmaceutice, cosmetice şi alte chimicale

Acest capitol s-a născut din revolta mea împotriva batjocurii la care a fost supusă industria de medicamente românești după 1989. în anii socialismului, statul român a făcut investiții serioase în acest domeniu, începând de la cercetare, experimentare şi până la producție. *Desigur, a făcut toate acestea pe banii noştri, ai cetățenilor contribuabili, astfel că rezultatul final, o industrie farmaceutică puternică şi competitivă, era proprietatea noastră.* Aveam cea mai mare fabrică de antibiotice din estul Europei — *Penicilina Iaşi.* Produceam atât de multe medicamente pentru uz intern şi export, încât în acest domeniu se lucra în foc continuu, 24 de ore din 24, inclusiv duminicile. Ofeream însă cetățenilor o gamă foarte largă de produse farmaceutice, medicamente şi alte preparate, la prețuri convenabile. *Guvemantii de după 1989 au dus o politică trădătoare a intereselor nationale, în industria medicamentelor, ca şi în celelalte ramuri economice. Cu toate că obiectivele din acest domeniu erau rentabile, pentru uz intern şi export, ele au fost privatizate, rând pe rând, la prețuri derizorii, către beneficiari străini.* Concomitent, „mafia albă" a medicamentelor s-a organizat, a adus medicamente din import, mai proaste şi de zeci sau sute de ori mai scumpe, umflându-şi buzunarele

(conturile din bancă, ca să fiu concret). Aşa se face că multe medicamente româneşti ieftine şi bune au dispărut de pe piaţă, în timp ce zeci de mii de specialişti din industria de medicamente au fost şomerizaţi.

V-am mai dat exemplul cu *Antideprimul* românesc, un produs ieftin şi bun, tocmai potrivit pentru starea pe care o trăiesc mulţi români în perioada de tranziţie. S-a încetat producerea lui, sub diferite pretexte şi a fost înlocuit cu *Solian,* un produs franţuzesc de 240 de ori mai scump. *Sănătatea cetăţenilor români a ajuns în mâinile afaceriştilor cinici şi cruzi.* în timp ce scriu (02.11. 2007), industria de medicamente româneşti mai primeşte o lovitură, cu grave repercusiuni asupra sutelor de mii de bolnavi autohtoni. Mafioţii străini care au pus mâna pe obiectivele româneşti producătoare de medicamente au decis să mute secţia de fabricare a nitroglicerinei, cel mâi simplu medicament pentru persoanele cu afecţiuni cardiace, în Cehia şi sa ridice preţul medicamentului de câteva ori. Specialiştii români spun însă că noul produs, prea puternic, va fi periculos pentru bolnavi şi este de câteva ori mai scump. Se vede clar că avem de a face cu o speculaţie financiară, fără interes pentru bolnavi şi cu o lovitură dată producătorilor români (aceştia vor fi şomerizaţi). In aceeaşi situaţie se află mai multe medicamente româneşti, din care am reţinut *distonocalm, digoxin, cantastin, vitamina C fiole. Datorită atitudinii trădătoare a guvernanţilor noştri, sănătatea i .manilor a ajuns obiect de troc între mafioţii din industria de medicamente.*

în acest întuneric disperat, produs de trădare şi cinism, se zăreşte o luminiţă: unii specialişti români nu se predau ca nişte laşi, ci continuă lupta împotriva bolilor

pentru care au fost pregătiţi. In timp ce mă documentam pentru această carte, am citit două volume despre cultura, prepararea şi efectele cătinei. Ca orice om raţional, sunt şi un pic sceptic, astfel că vreau să verific personal orice informaţie receptez. Ca atare, am procurat dintr-o farmacie CATINOFORT produs de firma românească HOFIGAL S.A., cu scop de a-1 testa pe propria piele. într-adevăr, acest produs energizant „bate" ginsengul chinezesc ori siberian, ba încă are şi o aromă plăcută. *Deci, am gândit eu, ne putem opune acţiunilor mafiote de dezindustrializare completă a României. Aşa s-a născut acest capitol.*

Pentru refacerea industriei de medicamente, avem nevoie de mulţi specialişti din domenii diverse: medicină, farmacie, biologie, chimie. Nu ne putem plânge că nu-i avem. Cei care au lucrat în socialism n-au murit iar facultăţile produc în fiecare an noi promoţii de tineri dornici să facă treabă bună. Mafioţii străini ne-au furat o mare parte a industriei de medicamente, cu ajutorul guvernanţilor noştri ignoranţi sau trădători. *Noi vom reface această industrie, cu ajutorul minţilor luminate din rândul românilor, ba încă vom şi dezvolta-o.* Nu va fi o treabă uşoară, de făcut cât ai bate din palme. Războiul ştiinţific şi economic de eliberare naţională va dura câteva decenii, însă important este că generaţiile tinere vor beneficia de victorie. Vom începe de la refacerea obiectivelor mici, ce necesită investiţii minime, apoi ne vom ridica tot mai sus, către produse de fabrică. *De această dată. obiectivele economice vor li proprietate particulară (de grup sau individuală), astfel că nu vor mai putea fi înstrăinate de guvernanţii idioţi sau trădători.*

1. Producția de medicamente românești

Industria farmaceutică românească poate renaşte din propria cenuşă, ca pasărea Phoenix, pornind de jos în sus, de la cele mai simple preparate şi până la cele mai complexe medicamente. Vă sugerez următoarele direcții de acțiune, cu titlul de exemple:

a. Dezvoltarea puternică a tratamentelor pe bază de plante medicinale din flora spontană si cultivate. în prima parte a cărții, am explicat cum se pot obține aceste produse de bază ale farmaceuticii. Noi putem organiza afaceri cu plante medicinale, culese din flora spontană sau produse prin cultură, sub formă de mici laboratoare şi făbricuțe, ca de exemplu:

• *Laborator pentru sortarea, prelucrarea şi amba larea ceaiurilor medicinale simple.* Această afacere nu soli cită investiții mari, deoarece plantele medicinale se usucă şi se ambalează direct în pungi inscripționate. Desigur, dacă puteți face rost de ceva tehnologie, le puteți prepara în condiții mai bune, încât să le şi exportați. De pildă, muşețelul livrat în plicuri (doze) de hârtie filtru este de preferat muşețelului oferit en gross, în pungi mari. Trebuie să învățăm să producem de calitate, eliminând toate impor turile. Vi se pare că exagerez? Ați văzut ce ne fac „investi torii străini" din domeniu? Ne jefuiesc pur şi simplu de propriile bogății.

• Laborator pentru mixarea plantelor medicinale, în dozele prescrise, cu scop de a obține ceaiuri pentru diferite afecțiuni: gastrită, obezitate, calculi renali, hipertensiune etc. Desigur, pentru această afacere, veți avea grijă să

obțineți avizele de rigoare de la Ministerul Sănătății sau de la Colegiul Medicilor din România. în bibliografie, veți găsi proporțiile şi modul de preparare a ceaiurilor medicinale complexe.

b. Transformarea plantelor medicinale în medica mente propriu zise:

• Obținerea de siropuri, tincturi sau decocturi din plante medicinale, livrabile către populație (sirop de muguri de pin, sirop de pătlagină, tinctură de valeriană etc).

• Producerea unor medicamente propriu zise, din plante medicinale macerate, sub formă de pilule, capsule etc.

c. Asocierea plantelor medicinale cu alte substanțe (produse melifere, substanțe minerale etc.) şi obținerea unor medicamente de largă folosință, cam cum procedează FITOTERAPIA şi HOFIGAL.

Vă întrebați dacă populația va recepționa bine produsele dumneavoastră? Momentul este foarte prielnic pentru a coaliza bolnavii indignați de manoperele frauduloase ale producătorilor străini, care i-au lăsat fără medicamentele strict necesare, fără vreun avertisment prealabil. Cetățenii români trebuie să simtă că dumneavoastră, producătorii români, le sunteți cu adevărat aproape, sunteți singurii demni de încredere.

d. Asocierea mai multor medici, farmaciști, biologi şi chimişti. în firme mari (societăți pe acțiuni), care să pro ducă din nou medicamentele româneşti eficiente, pe care mafioții străini le-au abandonat, deoarece nu le aduceau suficiente profituri. De exemplu, dacă sunteți specialişti autorizați, nimeni nu vă poate opri să produceți din nou

distonocalm, nitroglicerină, antideprim şi alte medicamente pe care le ştiţi bune, dar au fost abandonate. Suferinzii români vor veni alături de dumneavoastră, făcând o intensă propagandă comercială de la om la om, astfel că produsele dumneavoastră vor depăşi medicamentele de import. Nu ezitaţi să acţionaţi astfel! Producătorii străini au acţionat în stil mafiot, atât la privatizare, cât şi la anularea unor medicamente ori la mutarea producţiei în ţările lor de origine (ne-au furat patentele, pur şi simplu). Noi vrem să găsim din nou Gerovital, Aslavital, Boicil, Ulcosilvanil şi alte medicamente româneşti, produse de firme băştinaşe.

e. In fine, dacă ajungeţi în asociaţii mari si puternice economic, puteţi face cercetare în domeniul farmaceutic, inventând produse noi, pe care să le impuneţi pe piaţă, cu precizarea *Fabricat în România* sau *Produs românesc.* Din această poziţie, puteţi face şi *educaţia populaţiei să ceară şi să consume medicamente româneşti, refuzând importurile periculoase ori scumpe.* Dacă mafioţii au transformat concurenţa loială într-o luptă neloială şi dumneavoastră, producătorii de medicamente, trebuie să acţionaţi agresiv. Eu, ca scriitor şi editor, voi coaliza zeci de mii de cetăţeni români să vă susţină cauza şi să vă consume produsele. Dacă aţi inventat un produs nou, e suficient să mă informaţi la adresa pe care primesc corespondenţa (SOMALI S.R.L. Str. Iacob Negruzzi, nr. 27, sector 1, Bucureşti), pentru ca, în următoarea carte din seria *Octogonul în acţiune,* să-l prezint cât mai elogios, în capitolul *Ai noştri sunt cei mai buni.* Aceste cărţi se citesc de zeci de mii de români din ţară şi străinătate (SUA, Canada, Spania,

Italia, Germania etc). Dacă îmi voi îndemna cititorii fideli să facă propagandă favorabilă unui medicament românesc, fiţi siguri că informaţiile favorabile acestuia vor ajunge la mai mult de o sută de mii de cetăţeni români şi străini! Suntem foarte bine organizaţi şi eficienţi.

Nu credeţi că românii pot inventa medicamente de valoare mondială? Vă dau un exemplu trăit de familia mea. Amicul meu Constantin Stan, doctor în biochimie medicală şi farmaceutică, şi-a dedicat mulţi ani de muncă combaterii cancerului mamar. In prezent, este în faza finală de omologare a unui medicament pentru tratarea tumorilor la sân, medicament pentru care manifestă mare interes întreaga lume medicală. Medicamentul se prezintă sub formă de capsule şi unguent pentru tuşeul zonei afectate. Este în faza de verificare clinică şi va intra în producţie de serie anul viitor, când îl veţi putea găsi în farmacii. Sunt sigur că este foarte eficient, deoarece soţia mea, diagnosticată cu noduli la sân, în urmă cu 15 ani, a servit ca un caz clinic de verificare. Nodulii şi durerile i-au dispărut după o lună de tratament, astfel că succesul medicamentului a fost deplin. Produsul a fost lansat sub deviza *ConRo* (conceput în România) şi aşa va apărea pe piaţă. *Nu are concurent la nivel mondial şi tratează o maladie care seceră milioane de vieţi de femei, în fiecare an.* Dacă amicul meu a putut învăţa atât de mult, încât a ajuns doctor în biochimie şi a inventat aceste medicamente, dumneavoastră, cititorii tineri, de ce nu aţi putea? De unde ştiţi că medicamentul cel mai dorit de întreaga lume, cel pentru tratarea cancerului, nu va fi inventat de un român?

Succes, domnilor şi doamnelor medici, farmacişti, biologi şi chimiştil

Succesul producţiei de medicamente româneşti, de la cele mai simple şi până la cele mai complexe, depinde de dumneavoastră, medicii, farmaciştii şi chimism' angrenaţi în această activitate. Noi, românii, vă vom suspine moral, cu propagandă pozitivă şi material, prin cumpărarea medicamentelor dumneavoastră. Sper că şi unii întreprinzători mai înstăriţi, care nu ştiu în ce să investească banii, să se îndrepte către dumneavoastră, să vă mărească capitalul SA-urilor prin care produceţi medicamente. *La urma urmei, producţia de medicamente româneşti este şi o chestiune de justiţie, demnitate şi mândrie naţională.* Mafioţii din domeniu ne-au transformat patria în semicolonie şi vor să ne facă să importăm până şi o aspirină. Noi, oameni demni şi inteligenţi, ne opunem cu ajutorul dumneavoastră, al producătorilor de medicamente. Aşa vom proceda şi în alte ramuri economice româneşti care au ajuns în mâinile mafioţilor străini.

Importul de medicamente străine la concurenţă cu produse româneşti este o măgărie şi trebuie dezvăluită public, prin mass media. Trebuie să ne apărăm de această agresiune economică, care nu numai că ne sărăceşte prin preţuri mai mari, dar deseori ne şi oferă medicamente mai proaste.

2. Producţia de cosmetice şi parfumuri

In perioada socialistă, acest sector se pusese binişor pe picioare, mai ales prin FARMEC - Bucureşti, NIVEA -Braşov etc. Nu eram printre primii producători de cosme-

tice şi parfumuri din Lume, dar nici ultimii, simpli importatori ai producţiei altora. în mare măsură, produsele noastre erau ecologice, deoarece se făceau din esenţe naturale de plante parfumate şi aromate, excluzând produşii de sinteză, care pot fi nocivi. După 1989, am fost loviţi şi în acest sector de producţie, prin privatizări dubioase, concomitent cu invadarea pieţii noastre cu cosmetice străine, în mare parte, contrafaceri. Nu erau mai bune originalele noastre? Erau mai bune şi ar fi din nou consumate de români, dacă le-aţi produce cei care ştiţi să faceţi treaba asta.

Dacă sunteţi de specialitate şi aveţi suport financiar, propriu sau de la investitorii băştinaşi adunaţi în SA-uri, vă rugăm să produceţi din nou toată gama de cosmetice şi parfumuri bune pe care am avut-o! Exemple:

a. *Parfumuri şi deodorante marca FARMEC,* cu aceeaşi compoziţie de esenţe naturale;

b. *Parfumurile româneşti* din esenţe naturale (vio lete, lăcrămioare etc);

c. *Şampoane romneşti* cu diverse esenţe şi extracte naturale, destinate diferitelor tipuri de păr (cu urzică, cu ou cu etc). Imediat după 1989, apăruse şamponul românesc TIMOTEI, semn că se poate învinge şi în această direcţie. Dacă vă uniţi forţele inteligente şi financiare, e imposibil să nu puteţi impune pe piaţa românească un şampon romă nesc, îl vom cumpăra masiv, în ciuda agresorilor economi ci care ne pisează cu reclamele lor idioate, pe toate pos turile de televiziune.

d. *Cremele şi lotiunilc româneşti, dintre care NIVEA era pur şi simplu excepţională* (eficientă şi la tratamente.

bine cunoscută peste hotare). Reluați producția măcar a acestei specialități! Știu că întreprinderea a fost privatizată de mafioți străini, cu ajutorul guvernanților români trădători, încă de prin 1991, împreună cu Fabrica de săpunuri STELA. Dacă ne-au furat şi marca de producție, găsiți un nou nume pentru produsul respectiv (cremă N1VEA) şi produceți-1 din nou! Românii vor descoperi rapid că este produsul lor, astfel că nu veți avea nevoie de foarte multă reclamă de impunere în piață.

e. *Săpunurile româneşti, ieftine şi bune,* nu atingeau parfumul Rexonei, de pildă, dar erau parfumate natural. Parfumurile de sinteză afectează într-un fel sau altul pielea. *Puteți relua întreaga producție de săpunuri româneşti, începând cu cele de rufe, pe care tărăncile îl mai folosesc şi acum, preparându-1 în casă.* Investiția într-o fabrică de săpunuri nu este prea mare, astfel că şi investitorii nespecialişti se pot aventura în ea. Aveți şi bani, aveți şi experiență, pentru a produce o gamă variată de săpunuri româneşti.

3. Producția de detergenți, solvenți, decoloranți etc.

Detergenții sunt foarte rentabili. Ați descoperit şi dumneavoastră aceasta, deoarece numai firme foarte rentabile îşi pot permite să facă atât de multă reclamă prin televiziune pentru produsele lor. Şi în acest sector, am fost loviți sub centură. înainte de 1989, produceam un număr redus de detergenți şi înălbitori, însă de bună calitate, fapt pentru care îi şi exportam. După 1989, produsele străine foarte diversificate au invadat piața românească, astfel că au zăpăcit pur şi simplu gospodinele. Nici ele nu mai ştiu

ce reclamă să creadă şi ce produs să cumpere.

Posibilitățile de a vă infritra cu o afacere în acest domeniu sunt bune. O fabrică de detergenți nu costă mare lucru iar produsele se vând, mai ales dacă poartă eticheta *Produs românesc.* Detergenți de rufe, înălbitori, detergenți de vase, detergenți de gresie şi faianță, produse pentru îndepărtat calcarul de pe obiectele sanitare, deodorante de baie şi încăperi (cu cele mai variante esențe şi parfumuri), detergenți de parchet etc. *Românii abia aşteaptă să-şi vadă produsele lor pe piață. Zilele* trecute, am cumpărat un deodorant de cameră cu esență de pin, spunându-mi că măcar acesta este românesc. Când colo, ce să vezi? Era englezesc, de parcă englezii ar avea mai multe păduri de conifere decât noi. Să nu-ți vină să sari în sus ie ciudă? Chiar nu suntem noi în stare să fabricăm nişte produse atât de simple?

Până şi banala cremă de ghete a început să fie importată sau fabricată de străini. Mă uit la flaconul cu cremă de ghete importat din Spania şi întreb dacă procedeul chimic de obținere este chiar atât de complicat. Bunicii şi părinții noştri fabricau cremă de ghete ad-hoc, prin amestecarea parafinei cu negru de fum (funingine), între timp, chimia a evoluat iar facultățile au produs multe minți luminate, capabile să inventeze tot soiul de produse. De ce n-ați investi într-o făbricuță de cremă de ghete? Investiția nu este mare, utilajele nu sunt deloc scumpe sau complicate. Vă trebuie numai un inginer chimist bun, specializat în acest domeniu şi veți invada piața cu produse româneşti. Puteți folosi ambalajele tradiționale (cutii din

material plastic), deoarece crema de ghete din tuburi de plastic este incomodă la folosire şi se pierde o mare cantitate pe ambalaj.

O făbricuță de produs cleiuri şi lipiciuri pentru hârtie, textile, lemn, mase plastice sau alte materiale ar ti foarte rentabilă. La ora actuală, importăm astfel de produse din Vest sau din Rusia. E normal? Cât de complicată poate fi formula unui clei (lipici)? Au uitat românii să mai extragă dextrină şi alte substanțe lipicioase din materiile prime româneşti? E chiar atât de greu să-ți faci un laborator de vreo sută de metri pătrați, în care să produci lipiciuri pentru uz birotic şi gospodăresc? *Cam astfel de întrebări îmi pun şi pentru multe alte produse chimice simple, cum ar fi pastă de ras. pastă de dinți, lac le unghii, ruj, fard de ten şi de pleoape, vopsea de păr, pastă de epilat şi multe altele.* în timp ce mă întreb, îmi spun că nu suntem un popor de tâmpiți, probă stând faptul că, la mia de locuitori, am dat Omenirii cei mai mulți inventatori. Dacă nu suntem imbecili congenital, atunci de ce nu facem măcar lucruri simple, din care să câştigăm omeneşte, să scăpăm de statutul de semicolonie? Creierele luminate din rândul tinerilor ne fug în străinătate din cauza condițiilor mizerabile de trai ale majorității populației. *Minoritatea bogată nu este nici cea mai creatoare, nici cea mai cinstită din țară.* Cel puțin una din două vile construite în România este făcută din furt, şpagă, evaziune fiscală ori alte fapte infracționale. Unde vom ajunge cu această lene de gândire şi acțiune? *Avem mai multe bogății naturale decât majoritatea națiunilor din vestul Europei, dar trăim mai prost, pentru că nu aplicăm cu tenacitate verbele a învăța, a gândi, a imagina şi a face.*

Ce alte produse chimice am putea produce noi, dar le importăm? Lacuri, vopsele, diluanți. Până şi vopselele pentru ouăle de Paşti le importăm din Ungaria, Turcia, Polonia şi alte țări. Păi, nu meritățm noi o probă de bătaie soră cu moartea? Meritățm şi suntem bătuți cu o sărăcie cruntă, în care se scaldă majoritatea populației. în primii ani după 1989, am avut o oarecare scuză, că nu ştiam ce voiau guvernanții să facă din țara noastră. După aceea, însă nu mai avem nici o scuză: guvernanții au cârmuit-o către capitalism, fără a ne consulta prin referendum, cum ar fi fost normal. Ca atare, noi trebuie să ne adaptăm din mers, să muncim zdravăn şi să trăim omeneşte, în noile condiții. *Nu putem spune că nu posedăm geniu creator. în perioada socialistă, produceam şi exportam, către 125 de țări, cele mai diverse produse:* nave de transport sau de luptă, aeronave de luptă şi de transport, elicoptere, maşini unelte, tractoare, autoturisme de teren şi de oraş, produse chimice dintre cele mai diverse (explozivi, îngrăşăminte chimice, medicamente, coloranți etc), textile şi tricotaje, încălțăminte, produse agro-alimcntare etc. Să înțeleg că românii preferă să muncească numai mânați din umiă, cu biciul, de patron sau de stat? în acest caz, nu avem nici un viitor în Uniunea Europeană. *Dacă nu vom scoate la suprafață cel puțin un milion de patroni români, cu afaceri cel puțin de nivel mic şi mediu, din cele exemplificate în carte, vom trăi la fel de prost şi peste decenii.* Uniunea Europeană nu este o sursă de pomană, ci o zonă din care au venit destui mafioți economici care ne-au falimentat obiective economice rentabile ori le-au însuşit cu japca „privatizării".

Gândiți economic, oameni buni! Mergeți prin magazine şi vedeți produsele chimice importate! Studiați-le şi vedeți că nu sunt cu nimic superioare celor pe care le-am produs noi! Dacă le-am produs în socialism, suntem în stare să le producem din nou, în capitalismul ăsta sălbatic, introdus prin „revoluție". *De data aceasta, le producem pentru noi, nu pentru stat ori pentru patroni străini.*

Comerțul - sursă rapidă de bani

Comerțul este domeniul de activitate în care banii se fac mai rapid decât în activitățile productive şi de servicii. El poate duce la înstărirea populației dintr-o anumită zonă (oraş, județ) sau chiar a unei națiuni, dacă se face după regula circuitului economic sănătos. Eu am învățat această regulă de la austrieci, care o aplică în fiecare land, cu fermitate şi înțelepciune economică. *Ce spune această regulă? Ea spune simplu: banii trebuie să circule între noi, locuitorii din acest oraş (județ) [sau] din această națiune.* De îndată ce profitul rezultat din comerț ia o altă destinație (externă, în cazul națiunilor), comunitatea pierde şi sărăcește. Din această cauză, austriecii nu lăsau niciodată auslănderii (străinii) să exporte banii câştigați la ei în landuri. Prin diverse metode, îi forțau să cheltuie banii tot la ei în land, încât să plece cu mâna goală.

1. Ce înseamnă circuit economic sănătos?

Datorită specificului nostru național, nu ne putem pune problema organizării unui circuit economic sănătos la nivel județe, ci numai la nivel țară. Spun asta, deoarece producția românească de bunuri şi servicii este foarte

diversificată la nivel național, impunând schimburi economice între județe, în întreaga țară.

Ce presupune circuitul economic sănătos? în primul rând, el presupune existența unor producători, prestatori de servicii, comercianți şi bugetari (funcționari şi pensionari) autohtoni. De îndată ce în acest lanț de patru grupe principale intervin străini, profitul obținut ia calea străinătății şi slăbeşte economic națiunea. în al doilea rând, circuitul economic sănătos presupune ca toți cei patru mari ..jucători economici" (grupele de populație) să cumpere numai unul de la altul, cu excluderea oricărui străin, care ar duce banii în străinătate. De exemplu, producătorul industrial cumpără materia primă de la țăranii români şi le plăteşte bani. După procesul de fabricație, producătorul român îşi oferă produsele la vânzare şi acestea sunt cumpărate de alți producători, de țărani, de prestatori de servicii, de funcționari şi pensionari ori de comercianți, toti români. Dacă e un producător bun, exportă o parte din produse către străini şi aduce în circuitul economic românesc o sumă suplimentară, în valută, din străinătate. Producătorul plăteşte însă taxe şi impozite către stat, cu atât mai mari, cu cat câşgitul său este mai mare. Din aceste venituri bugetare, statul plăteşte funcționarii, studenții, pensionarii şi alte categorii alimentate de la buget. Banii ajunşi la bugetari nu ies afară din țară, ci circulă mai departe, către prestatori de servicii, comercianU şi alți producători români. Chiar şi producătorul inițial, din exemplul meu, poate cumpăra servicii interne ori poate ceda o parte din beneficiu comercianților români. *Dacă circuitul*

funcționează perfect, toată lumea are bani şi-şi cumpără ce doreşte, de la alți români. în momentul când producătorii, prestatorii şi comercianții izbutesc să facă şi export, cantitatea de bani aflată în circuit creşte şi toți se îmbogățesc mai mult sau mai puțin, funcție de merite.

Ați înțeles de ce, în repetate rânduri, am subliniat rolul pozitiv al devizei *Cumpărați produse şi servicii româneşti pentru a vă îmbogăți!?* Ați înțeles de ce insist că trebuie să exportăm mai mult decât importăm? Ați înțeles de ce mă lupt ca majoritatea „jucătorilor" din circuitul economic să fie români şi să consume produse şi servicii româneşti? *Vreau să impunem împreună un circuit economic sănătos în România, încât să trăim bine toți cei care merităm:* elevii, studenții, creatorii (producătorii), prestatorii de servicii, bugetarii (funcționarii şi pensionarii).

Circuitul economic instaurat în România după 1989 este un adevărat dezastru, fapt pentru care am ajuns să trăim din împrumuturi pe termen lung (30 de miliarde de euro datorie externă) şi nu din munca noastră. Vom trăi şi mai prost, pe măsură ce datoriile ajung la scadență şi dobânzile externe ne spoliază fără milă. *De ce am ajuns în această situație? Deoarece o mare parte din „jucătorii" economici din circuit sunt fume străine care îşi repatriază beneficiile sau joacă numai între ele.* De exemplu, guvernanții trădători au vândut ROMTELECOM pentru o sumă derizorie (de 4-5 ori mai mică decât valoarea reală). Noii proprietari, greci, au început să joace în circuite economice proprii: au pus banii la păstrare în bănci greceşti, au cumpărat consultanță de la firme greceşti (metodă de

spălare a banilor murdari), au scos din România beneficiile obținute etc. Aşa se face că, în scurt timp, ROMTELECOM, o întreprindere prosperă, care furniza lunar bugetului de stat imense sume de bani, a ajuns în pragul falimentului; banii săi au fost scoşi în străinătate. Această gaură neagră, alături de alte mii de găuri similare, au deteriorat complet circuitul economic românesc. *Guvernanții au făcut împrumuturi externe pentru a compensa forturile directe sau indirecte făcute de firmele străine.* Populația românească a ajuns să trăiască tot mai rău şi mai are în cârcă şi imensa datorie externă. în 1989, nu aveam datorii externe, ci un surplus de circa cinci miliarde de dolari.

Dezastrul din țara este descurajam pentru cei care doresc un circuit economic sănătos, din care să beneficiem cu toții. *Marii producători sunt străini, în cele mai rentabile ramuri:* siderurgie, industria aluminiului, construcții de autoturisme, construcții de nave, produse chimice, materiale de construcție (ciment, var etc), textile şi confecții etc. *Cele mai rentabile servicii sunt, de asemenea, în mâimle străinilor:* băncile, telecomunicațiile, consultanța economică, rețelele de distrubuire a gazelor şi energiei electrice, firmele de asigurări şi pensii private etc. *Marele comerț a ajuns, în cea mai mare parte, în mâinile câtorva firme imperialiste din Vest,* astfel că micii comercianți români abia respiră. *în aceste condiții, nu vom trăi niciodată bine.* Chiar dacă guvernanții se împrumută şi măresc veniturile bugetarilor (salariile funcționarilor, indemnizațiile studenților şi elevilor, pensiile), străinii stăpâni pe semicolonia română măresc imediat tarifele la gaze, elec-

tricitate, apă caldă şi rece, energie termică, carburanți etcAstfel, străinii pun mâna pe banii împrumutați de guvern şi dați cetățenilor români spre a le creşte nivelul de trai. Pensionarii nici n-au apucat să încaseze prima pensie mărită substanțial (30% - noiembrie 2007), că spoliatorii străini au şi ridicat prețurile la zahăr, ulei, produse din carne etc. şi au anunțat scumpiri la gaze, electricitate, benzină, energie termică şi altele. Ca atare, mărirea de pensie nu va fi simțită de pensionari ca o creştere a nivelului de trai; ei vor lua banii de la statul român şi-i vor da firmelor străine. O escrocherie cinică, nu? Din păcate, aceasta este situația în semicolonia România. *Am fost păcăliți să trecem la capitalism, însă majoritatea națiunii române a fost proletarizată iar capitaliştii sunt în majoritate străini.*

Ce facem, amicii mei cititori? Punem brațele cruciş pe piept şi aşteptăm să murim de foame şi frig, pentru că am fost trădați de guvernanții care au făcut privatizarea în folosul unor firme străine? Nu, amicii mei! Luptăm cu armele inteligenței! *Ne apucăm de refăcut circuitul economic sănătos, de jos în sus, de la mic la mare, bucată cu bucată.* Operațiunea va dura cel puțin trei decenii, însă măcar copiii şi nepoții noştri vor trăi bine şi liberi. V-ați desumflat? Aveți altă soluție de ieşire din criza în care neau adus guvernanții imbecili şi trădători? Revoluția socialistă? Exclus, amicii mei! Orice împotrivire violentă va fi reprimată cu cruzime chiar de organele de represiune plătite din banii noştri, prin buget. *Ca atare, singura soluție de a ieşi din criza economică şi din statutul de semicolonie a marilor capitaluri străine este războiul economic şi psi-*

hologic de lungă durată. Poate că acum nu-mi dați dreptate, deoarace trăiți un pic mai bine, datorită norocului sau unor venituri din diverse surse. Când veți simți cuțitul sărăciei la gât, îmi veți da dreptate.

Războiul psihologic şi economic de eliberare a națiunii române şi de ridicare a nivelului de trai al celor care merită se duce cu armele prezentate de mine în această carte: învățarea de cunoştințe folositoare, creația de bunuri sau prestarea de servicii, schimburi comerciale făcute numai în spiritul devizei *Cumpărați bunuri şi servicii româneşti pentru a vă îmbogăți!* Ori de câte ori cumpărați un produs ori serviciu străin, mai slăbiți un pic circuitul economic românesc, mai împingeți puțin națiunea română în dezastru. Spoliatorii străini vă înşeală cu propagandă şi reclame să le faceți jocurile, să vă purtați ca negrişorii ignoranți din semicoloniile tradiționale. De pildă, ei vă oferă produse în rate, la prețuri mai ridicate decât în Vest, la care mai plătiți şi dobândă. Ei vă oferă împrumuturi bancare cu dobânzi mai ridicate decât în Vest, chiar şi pentru 25-30 de ani. Dacă faceți un calcul exact, constatați că returnați băncilor dublul sumei împrumutate pe 25-30 de ani. *Cum să vă îmbogățiți, dacă sunteți furați pe toate părțile? O singură ieşire: Aplicați soluțiile creatoare din această carte şi sfaturile privind circuitul economic sănătos!* Chiar dacă reclama vă îndeamnă să cumpărați produse străine, cumpărați produse românești, de la firme autohtone! O parte din banii plătiți se vor întoarce la dumneavoastră ori la rude, prin buget. Dacă i-ați plăti unei firme străine, ar pleca din țară, slăbind economic națiunea.

2. Cum puteți câştiga dintr-un comerț sănătos?

în această lună, presa scrisă a prezentat împărțirea zonelor comerciale urbane între firmele străine mari (Carefour, Cora, Real, Metro,. Bricostore etc). Situația părea dea dreptul descurajanta pentru românii care vor să se apuce de comerț. Marii giganți comerciali au ocupat aproape jumătate din piața urbană, cu extinderi în mediul rural din jurul oraşelor. Conform planurilor prezentate, ei nu intenționează să se oprească din expansiune, ci să acopere integral teritoriul țării noastre cu lanțuri de magazine transnaționale.Angajații acestor supermarketuri sunt în mare parte români, însă salariile lor reprezintă o parte infimă în cifra de afaceri a coloşilor comerciali; cea mai mare parte a beneficiilor rezultate din comerț sunt trimise în străinătate, slăbind economia românească. *Această spoliere a națiunii române se face cu acordul tacit al cetățenilor români inconştienți de mecanismul economic sănătos.* Ei s-au bucurat când primarii „unşi" au distrus buticurile unor comercianți români, ei cumpără cu frenezie din supermarketurile străinilor, umplând buzunarele invadatorilor economici. Nimeni nu le-a explicat, prin presă şi televiziune, că îşi sapă singuri groapa sărăciei absolute. Ei cumpără „mărgele colorate", cum făceau negrii din colonii, grevând viitorul copiilor şi nepoților.

Dumneavoastră, cei care vă puteți apuca de comerț, trebuie să schimbați această situație. La o primă vedere, nu sunteți în stare să rezistați concurenței marilor firme comerciale străine. *în realitate, însă, dumneavostră aveți nişte*

avantaje pe care le puteți exploata: amplasarea în spațiu, mobilitatea în comerț și statutul de comerciant autohton.

a. Cum exploatați amplasarea spațiilor de comerț?

Giganții comerciali seamănă cu dinozaurii preistorici: ei sunt prea mari să se poată mișca în voie și ca atare sunt condamnați dispariției. în țările cu tradiții comerciale de magazin autohton, ei nu au eficiență. Acesta este cazul Greciei, de pildă. Grecii cumpără tot de la comercianții lor mărunței și nu de la supermarketuri. Mai mult, ei și-au făcut marketuri proprii, în fiecare zonă de interes (turistică, comercială etc.) și-și promovează produsele proprii.

• *Giganții comerciali străini nu se vor putea extinde în sate și comune, deoarece sunt prea greoi.* Ca atare, aveți la dispoziție mai mult de jumătate din populația țării, din mediul rural, care așteaptă produsele dumneavoastră. Infiltrați-vă cu afaceri comerciale complexe, tip supermarket în toate comunele! în aceste locuri, nu veți simți presiunea concurenței străine. Recent, am văzut la televizor un repatriat din Italia care și-a construit un supermagazin mixt în comuna natală.Așa trebuie să procedați în fiecare comună, încât să nu lăsați nici un loc liber pentru comercianții străini.

• *Marile firme de comerț nu se pot infiltra în fiecare cartier al marilor orașe.* Ei așteaptă ca populația să se deplaseze către imensele lor magazine, cu autoturismele, pentru cumpărături masive. Majoritatea populației nu are autoturisme și nu-și permite să se deplaseze jumătate de oraș, pentru a-și face minimul de cumpărături specific clasei medii și sărace. Ca atare, dumneavoastră trebuie să luați o hartă a orașului în care vreți să acționați în comerț

și *să studiau vadurile comerciale avantajoase.* Excludeți din capul locului zonele din jurul supermarketurilor, deoarece chiar și populația mai săracă își face cumpărăturile de acolo, din spirit de turmă (măcar își clătește ochii cu produsele expuse, dacă nu le pot cumpăra)! După ce excludeți zonele ocupate de marile firme comerciale, *veti descoperi multe zone libere, în care vă puteți planta magazinul dumneavoastră.* Dacă știți să vă faceți faimă în cartierul în care v-ați implantat afacerea, vor veni la dumneavoastră inclusiv foști cumpărători de la supermarketuri. Vom discuta, mai către finele capitolului, cum se câștigă această faimă.

• *Marile firme comerciale sunt statice; ele așteaptă clienții în sediile somptuoase pe care și le-au construit, Dumneavoastră puteți merge la clienți acasă, atât în orașe, cât și în comune.* Cum puteți merge? Așa cum merg agenții unor firme străine de tip M-Way, specializați în comerțul door-to-door (de la ușă la ușă). Dacă aveți suficientă putere economică și de convingere, vă puteți face rețele de clienți-agenți care să vă răspândească produsele de la ușă la ușă. In al doilea rând, puteți intra pe piața rurală, cu magazine mobile (tip autobuz), care să acopere un anumit circuit comercial, în fiecare zi. De exemplu, populația rurală este informată și știe că, în fiecare zi de luni, vindeți în comuna X, în fiecare marți, în comuna Y, în fiecare miercuri, în comuna Z etc. Acest tip de magazin mobil se pretează la mărfuri mari, industriale, pe care magazinele sătești nu le prea aduc în sate și comune: haine, unelte agricole, rechizite, mobilier etc. De regulă, magazinele sătești func-

ționează pe produse alimentare şi băuturi. Dumneavoastră compensați această lipsă, cu magazinul mobil. In plus, un astfel de magazin poate face şi achiziții de diverse produse din mediul rural: lapte, ouă, fructe, păsări vii, iepuri etc. *V-ați convins că un magazin mobil este foarte rentabil?*

• *Giganții comerciali străini pot fi învinşi şi prin creerea unor noi vaduri de comerț, la limita oraşelor şi pe şoselele intens circulate.* Dacă sunteți comercianți isteți, puteți construi piețe agro-alimentare la toate ieşirile din marile oraşe, atrăgând la activitate şi țăranii producători. Normal că, în astfel de piețe, produsele vor fi mai proaspete şi mai ieftine decât în supermarketuri, astfel că fiecare trecător va fi tentat să le cumpere. Puteți crea piețe similare de-a lungul autostrăzilor intens circulate, la intersecție cu drumuri comunale, de unde vin ofertanți țărani. Desigur, în astfel de piețe, veți vinde şi produse industriale româneşti, deoarece şi țăranii care-şi vând produsele vor cumpăra, la rândul lor, ceea ce le lipseşte. *Aceasta este o afacere foarte bună, amicii mei. E suficient să luați harta rutieră a României, să vă dați seama imediat unde pot Fi amplasate piețele agro-alimentare.* Puteți evita un efort financiar inițial prea mare, de creere ° pieței agro-alimentare, prin asociere cu alți parteneri, persoane fizice sau juridice inieresate (cu amici, cu primăriile din zonă, cu alți comercianți interesați etc). Mai mult ca sigur, majoritatea producătorilor agricoli se vor îndrepta către piețele dumneavoastră, deoarece sunt nemulțumiți de condițiile impuse de supermarketuri şi de angrosişti.

b. <u>Cum exploatați mobilitatea firmelor dumneavoastră?</u>

Comerțul devine foarte rentabil când circuitul marfă-bani este foarte rapid, adică, arc o mare mobilitate. Dumneavoastră, patronul unei unități comerciale româneşti (magazin, butic, piață etc), aveți avantajul unei mobilități sporite față de supermarketuri şi, deci. puteți câştiga mai bine, dintr-un rulaj mai mare. Marile magazine stochează o mare cantitate de produse de diverse feluri. Cât de eficiente ar fi ele, este imposibil să-şi vândă toate produsele perisabile, mai ales alimente, în termenele inscripționate pe ambalaje. Ca atare, supermarketurile suferă cu siguranță pierderi pe această linie. *Dumneavoastră, comercianți români, aveți grijă să vă aprovizionați mereu cu marfă proaspătă, în cantități moderate, încât să nu se deprecieze.* Vindeți tot şi vă aprovizionați din nou, cu viteză mai mare decât greoaiele firme străine! Clienții află imediat, din gură în gură (reclama de la om la om), că dumneavoastră aveți mereu produse proaspete şi de calitate, astfel că devin cumpărători fideli.

Mobilitatea vă avantajează foarte mult la mărfurile de sezon sau apărute ca o modă rapidă. Supermarketurile au o birocrație greoaie, care decide încet ce mărfuri să fie admise la comerț şi apoi fac comenzi la furnizori. *Dumneavoastră, comerciantii români, intuiți rapid ce mărfuri se cer într-o zi şi vă aprovizionați imediat, de la furnizorii cunoscuți.* Dacă apare o modă nouă, pentru un anumit produs industrial, dumneavoastră nu mai stați să discutați cu altcineva: vă aprovizionați imediat şi vindeți rapid, cu câştig.

Dimensiunea mai redusă a Urmei dumneavoastră vă permite să vă câştigați clienți şi prin faptul că practicați

prețuri un pic mai scăzute decât supermarketurile. Oamenii se bucură să cumpere produse mai ieftine şi cu câțiva bani la kilogram sau cu un singur leu la un produs. Dumneavoastră vă puteți permite un preț ceva mai scăzut, deoarece nu trebuie să întrețineți o birocrație numeroasă, ca supermarketurile şi vă aprovizionați direct de la furnizori-producători, care vă oferă prețuri mai scăzute la achiziție.

în fine, dumneavoastră, comercianți români, puteți evita produsele nevalabile încă de la primele semne. Dacă un produs nu „merge", nu-1 achiziționați şi nu-1 puneți în vânzare. Supermarketurile fac achiziții mari, după studii de piață care pot fi şi greşite; din această cauză, ele rămân deseori cu mari stocuri de produse nevandabile.

Vedeți ca aveți nişte avantaje față de supermarketuri?

c. Cum câştigați din caracterul românesc al firmei dumneavoastră?

Aşa cum veți vedea ulterior, nu sunt un naționalist-extremist sau închistat în dogme. Când însă e vorba de o luptă inegală dintre comercianți străini şi cei români, orice măsură admisă sau neinterzisă expres de lege este permisă. De pildă, puteți scrie deviza noastră *Cumpărați mărfuri şi servicii româneşti, pentru a vă îmbogății* cu litere mari, pe întreaga piață sau la un loc vizibil în magazin. Ea va contribui la educarea cetățenilor români în spiritul circuitului economic sănătos. *Dacă e nevoie, puteți explica deviza şi modul în care funcționează circuitul economic sănătos persoanelor mai grele de cap.*

Cum câştigați totuşi din faptul că sunteți comerciant român şi vindeți mai ales produse româneşti? Iată principalele reguli:

• *Căutați-vă şi facep-vă principalii furnizori din rândul producătorilor şi angrosiştilor români!* Dacă sunteți serioşi în relații cu ei (termene, plăți etc), îi puteți stabiliza pe termen lung, mai ales ca majoritatea nu sunt mulțumiți de condițiile oferite de supermarketuri. Puteți deveni chiar prieteni cu furnizorii, aşa cum sunt eu amic cu patronii firmelor care îmi vând cărțile. E normal ca toți să înțelegeți că sunteți români înghesuiți de concurența străinilor, fapt pentru care trebuie să vă înțelegeți bine, sa vă uniți, să vă ajutați, să vă credeți în caz de nevoie.

• *Accentuați caracterul ecologic şi românesc al pro duselor dumneavoastră, prin afişe puse la vederea cumpă rătorilor!* Deja, o parte din cumpărătorii români au fost educați să consume cu prioritate produse româneşti şi eco logice ori au descoperit singuri că acestea sunt mai bune. Profitați de această situație şi faceți-i clienți stabili! Mulți cultivatori de legume ecologice sunt nemulțumiți de modul în care sunt tratați de angrosişti şi supermarketuri! Apropiați-i dumneavoastră! Faceți-i furnizori sau parteneri de afaceri, căci veți câştiga bine!

• Chiar *şi pentru mărfurile de import (citrice, cafea, banane etc), căutați furnizori legați într-un fel de Romania, încât profitul să nu ia calea străinătății!* De pildă, căutați furnizori căsătoriți cu românce, furnizori care şi-au stabilit domiciliul definitiv în România, furnizori refugiați politic care nu mai au legături cu patria de origine . etc! Dacă veți proceda astfel, cel puțin o parte din beneficiul furnizorilor va intra în circuitul economic românesc şi-1 va însănătoşi!

• *Dacă genul dumneavoastră de comerț presupune cumpărarea unor servicii, cumpărați-le de la prestatori români!* De pildă, folosiți transportatori români, contabili români.consultanți economici români, producători de ambalaje români, servicii de reclamă românești etc! Astfel, banii vor circula între noi, românii, și ne vom întări economic reciproc.

Confruntarea economică nu trebuie să capete accente naționalist-extremiste ori xenofobe. De exemplu, nu aveți voie să denigrați produsele străine, ci să lăsați cumpărătorii să aprecieze calitatea lor. Nu vă puteți limita comerțul numai la produse românești, cu excluderea totală a importurilor, deoareace ati ieși în pagubă. Consumatorii români s-au învățat cu unele produse de import (citrice, măsline, banane etc.)și trebuie să le oferiți. Când însă se pune problema alegerii între două produse asemănătoare, dintre care unul românesc și celălalt străin, trebuie să faceți reclamă produsului nostru, ca să câștige și producătorul român. De pildă, de ce să vindeți mălai unguresc, când puteți vinde mălai românesc? De ce să vindeți lactate ale unor firme străine și nu ale unor firme românești? De ce să vindeți fructe străine (mere, pere, prune, gutui etc), când puteți vinde românești?

3. Câteva secrete ale succesului în comerț.

Comerțul poate avea dimensiuni foarte variate, începând de la un simplu chioșc (butic)și până la un depozit. Pe noi ne interesează comerțul mic și mediu, de chioșc, magazin ori supermagazin, deoarece majoritatea românilor

nu au banii necesari comerțului en gross. *Ca să înțelegeți cât de rentabil este comerțul, vă precizez că un simplu butic oferă mijloace de existență pentru o familie de 4-5 persoane (am cunoscut personal un asemenea caz).* De unde-și trage comerciantul venitul? Din adaosul comercial de minim 30%, adunat la prețul de achiziție de la producător sau angrosist. Comerțul de butic sau magazin mic de la noi pare tras la xerox: nu există nici o diferență de preț și nici o concurență de tip capitalist. De exemplu, eu cumpăr pachetul de țigări cu același preț de la orice magazin, din oraș sau din sat. Din ce cauză? Deoarece toți comercianții aplică același adaos comercial, excluzând concurența favorabilă cumpărătorului. Ei se bazează pe faptul că oamenii vor cumpăra oricum, deoarece au nevoie de anumite produse. Ca atare și vânzarea lor este medie.

Ce reguli aplică un comerciant care dorește să câștige mai mult?

a. Un comerciant bun vinde produsele sub prețul general din piață, câștigând mai mult din viteza rulajului marfă-bani. De îndată ce lumea află că respectivul magazin practică prețuri mai scăzute, clientela crește numeric, se vând mai multe produse, cu un adaos comercial mai mic. *Per total, însă, câștigul este mai mare.* De pildă, un comerciant bun ia pachetul de țigări de la angrosist cu 4 lei și-l vinde cu 4,50 lei, astfel că reușește să vândă o sută de pachete pe zi (câștig brut 50 lei). Un comerciant slab pregătit cumpără pachetul de țigări tot cu 4 lei, însă îl vinde cu 5 lei, astfel că vinde într-o zi numai 25 de pachete (profit brut 25 lei). Cine e mai câștigat? *Ați înțeles că trebuie*

să renunțați la, practica prețurilor fixe, aceleaşi la toate magazinele şi să vindeți mai multe produse, chiar cu un preț mai mic? Veți câştiga din rulajul mai mare. în plus, vă veți face faimă de negustor bun şi ieftin, astfel că veți beneficia de o clientelă mereu în creştere chiar şi la produsele mai scumpe.

b. Un comerciant inteligent îsi alege de la bun început un nume de firmă penetrant, potrivit cu locul în care activează si se zbate să-l impună în conştiința cumpărătorilor din zonă. Majoritatea comercianților nu dau nici un nume magazinelor lor, neglijând un aspect important din psihologia cumpărătorilor. Ei se mulțumesc cu magazine anonime, pe ale căror firme scrie Pâine, Măcelărie, Market etc. *Unde greşesc aceşti comercianți?* Simplu: magazinele lor nu devin puncte de referință în zona de activitate şi nu atrag clienți ca şi cele care au nume. Să spunem că un comerciant inteligent şi-a botezat maga zinul *Ieftin şi bun.* După un timp, oamenii din zonă folo sesc denumirea ca punct de referință, pentru a se întâlni, pentru a plasa alte obiective-în spațiu etc. Ne vedem la magazinul *Ieftin şi bun,* Cutare produs îl găseşti la *Ieftin şi bun* etc. De exemplu, bucureştenii spun că *La Cocoşatu* găseşti cei mai buni mici. S-ar putea ca la alte grătare să găsim mici mai buni, dar ei n-au intrat în conştiința pu blică, printr-un nume ales cu grijă. Am explicat pe îndelete, în *Arta succesului la români,* cum se aleg numele firmelor (magazinelor), aşa că nu insist. Cine doreşte poate consulta acea carte ori îşi poate folosi fantezia.

c. Negustorii pricepuți îsi crează vaduri comerciale noi, lipsite de concurentă sau cu o concurentă slabă. Şi

despre această problemă am scris pe larg în *Arta succesului M români.* Vă atrag atenția numai asupra următoarelor aspecte:

• *Dacă vă deschideți magazinul cu anumite produse într-un vad comercial suprasaturat de astfel de produse, nu aveți şanse de câştig.* Concurența e prea mare, oferta este ridicată şi cererea mai scăzută. Trebuie să vă deschideți magazinul într-un vad nou, în care nu există concurență la produsele dumneavoastră ori concurența este slabă.

• *De regulă, vadul comercial nou, pe care îl creați dumneavoastră, trebuie să fie pe direcția de afluire a multor oameni, în apropierea unor stații aglomerate de metrou (autobuz etc), la ieşirea din fabrici sau instituții etc.* Pentru a transforma simplul loc de comerț în vad bun, trebuie să faceți nişte invetiții în el. în primul rând, trebuie să amenajați căile de acces în aşa fel, încât să treacă pe lângă magazinul dumneavoastră. în al doilea rând, e bine să amenajați şi câteva parcări gratuite, pentru clienții care vin cu maşinile. în al treilea rând, trebuie să atacați trecătorii cu reclame comerciale penetrante, încât să-i faceți să se oprească şi să vă calce pragul. în fine, trebuie să vă purtați atât de bine cu clienții, încât să-i faceți fideli, să-i determinați să cumpere numai de la dumneavoastră, pe viitor.

Vă dau un exemplu de comerciant prost, ca să nu procedați la fel ca el. într-un orăşel de la sud de București, un comerciant şi-a construit un magazin de lux, investind mulți bani. Din zgârcenie, s-a oprit cu investiția la uşa magazinului. Clienții trebuie să treacă prin noroi şi bălțoace, pentru a ajunge la uşa. în fața magazinului, e un

maidan cu gunoaie, care ar fi putut deveni o parcare elegantă, cu un minim de investiții. Cum să atragi clienții în magazin, dacă îi obligi să escaladeze gunoaie, să treacă prin noroi şi bălți?

d. Majoritatea comercianților români vând cu mult mai puțin decât ar putea, deoarece nu fac nimic pentru a atrase clienții. Ei se mulțumesc să aştepte clienții să vină şi să cumpere, pentru că au nevoie de anumite produse. Dacă ar aplica măsuri de atragere a clienților, ei ar putea vinde de două ori mai mult, câştigând dublu față de cât câştigă în mod obişnuit. Se vede că ei câştigă destul, dacă nu fac nimic pentru atragerea clienților. Când însă magazinele se vor înmulți, concurența reală se va manifesta, aşa că vor rezista numai cei care au o clientelă stabilă.

Cum se atrag si se ataşează clienții față de un nou magazin? Câteva exemple:

• *Folosiți o reclamă penetrantă şi diversificată, pentru a atrage şi a stabiliza clientela din zonă!* în *Arta succesului la români,* am scris un capitol întreg pe tema reclamei comerciale, astfel că vă voi sintetiza numai câteva idei. In primul rând, reclama nu trebuie să informeze în stilul *avem măsline, avem came, avem etc.* Ea trebuie să îndemne la cumpărare, în stilul *Cumpărați neapărat produsul X, deoarece este cel mai bun şi mai ieftin din oraş!* In al doilea rând, reclama trebuie să atace subconştientul potențialului client din toate direcțiile: văz, auz, pipăit, miros. Acest deziderat se atinge pe mai multe căi. De exemplu, reclama vizuală se face cu pliante şi afişe răspândite în zona magazinului, în care potențialii clienți sunt sugestionați să

cumpere neapărat de la dumneavoastră (numele magazinului). Vedeți cât de important e numele magazinului? Sugestionați potențialii clienți să cumpere exact de la magazinul dumneavoastră şi nu de la altul! In magazin, se pot folosi stații de amplificare care fac reclamă sugestivă diverselor produse pe care vreți să le vindeți rapid. De *asemenea, vânzătorii vor fi instruiți să sugestioneze clienui să cumpere şi produse la care nu s-au gândit.* Aceasta înseamnă reclamă adresată văzului şi auzului. Mirosul şi pipăitul se practică mai rar, în cazul parfumurilor, a unor alimente, a unor obiecte de îmbrăcăminte. Dacă vreți să învățați cum se conving clienții să cupere cât mai mult, faceți o excursie în Turcia sau Grecia şi priviți cum acționează vânzătorii de acolo!

• *Recompensați clienții fideli, pe care deja începeți să-i cunoaşteți cu un mic surplus la cântar!* Fiecare om. cât de bogat ar fi, se bucură când primeşte ceva pe gratis. Oferiți copiilor clienților dulciuri ori jucării de reclamă a magazinului dumneavoastră, pentru a-i ataşa de afacerea dumneavoastră! Ei îşi vor convinge părinții să cumpere mereu de la dumneavoastră.

• *Atât dumneavoastră cât şi vânzătorii adoptați o atitudine binevoitoare, amabilă şi prietenoasă față de potentialii clienți!* Ascultați-le păsurile, invățați-le numele şi tratați-i amical! Astfel, ei vor deveni clienți fideli şi vor cumpăra mereu de la dumneavoastră. Vânzarea la întâmplare, la clienți ocazionali, nu este atât de eficientă ca vânzarea către clientela stabilă.

• *Instalați în magazin un panou de anunțuri gra tuite, utilizabil de către toți cetățenii din zonă!* Acest sfat

pare o trăsnaie, nu-i aşa? Ce anunţuri pot pune oamenii care intră în magazin? Că vând sau schimbă apartamente, că vând anumite obiecte, că şi-au pierdut anumite animale etc. Ce câştigaţi dumneavoastră din aceasta? Oamenii intră în magazin, se uită la panou, după anunţurile lor, descoperă că au ceva de cumpărat şi cumpără. Aplicaţi acest sfat şi veţi descoperii că am dreptate! In plus, cu această ocazie, cunoaşteţi problemele multor cetăţeni din zona de vânzare a magazinului dumneavoastră.

e. Mulţi comercianţi români nu ştiu să exploateze operativ şansele apărute, astfel că ei câştigă mult mai puţin decât ar putea. Ce înseamnă şansă în comerţ? De regulă, înseamnă un produs cu vandabilitate mare, solicitat insistent de cumpărători, într-o anumită perioadă a anului. Desigur, comerciantul care îl procură şi-1 vinde câştigă mult şi bine. De ce nu procedează astfel toţi comercianţii? Deoarece sunt neinstruiţi pentru activitatea de comerţ ori au gândirea închistată în reguli greşite. Vă dau un exemplu din domeniul meu de activitate. De regulă, cărţile mele se vând bine şi bagă venituri mari în buzunarrele comercianţilor (eu cedez 50% din preţul cărţii pentru vânzătorii angrosişti şi detailişti). Cititorii mei sunt răspândiţi în întreaga ţară, astfel că îşi pot cumpăra cărţile de la câteva sute de vânzători detailişti. Mulţi cititori îmi scriu că nu-mi glsesc cărţile, deoarece detailiştii le-au epuizat şi nu-şi refac stocurile. In aceste cazuri, eu îi îndrum către firma care vinde cărţi prin poştă - SOMALI SRL. str. Iacob Negruzzi, nr. 27, sector 1, Bucureşti. De ce nu vând însă detailiştii, încât să câştige din cărţi? Deoarece au căpătat

mentalitatea că o anumită carte se vinde numai în prima lună de la apariţie, fapt pentru care aleargă mereu după titluri noi şi se „frig" deseori, cu cărţi nevandabile. Ei scapă şansa, adică nu vând o carte până la completa satisfacere a cititorilor din zona lor de activitate. La fel se întâmplă lucrurile cu multe alte produse comerciale: îmbrăcăminte, cosmetice, jucării etc. *Aţi înţeles regula? Orice produs comercial se vinde până la totala satisfacere a cerinţelor populatiei.*

f. Unii comercianţi nu ştiu să se adapteze condiţiilor pieţei, astfel că nu vând atât de multe produse câte ar putea. Cazul tipic a fost întâlnit în vara acestui an (2007): foarte mulţi negustori au rămas în pană de băuturi răcoritoare pe timpul caniculei, deoarece nu şi-au adaptat comenzile funcţie de prognoza meteo. Un alt caz oarecum asemănător îl prezintă cartierele marilor oraşe în care nu se găsesc deloc chioşcuri de răcoritoare. Cum se rezolvă o asemenea problemă? Aşa cum am văzut în unele ţări asiatice: cu un magazin pe roţi, care vinde produse răcoritoare (sucuri, îngheţată, fructe reci, de la gheaţă etc). *în fine, o regulă de care e bine să ţineţi cont în activitatea dumneavoastră de comercianţi: calendarul comerciantului.* în ce constă acesta? în fiecare an, există sezoane şi sărbători laice ori religioase la care se vând mai multe produse de un anumit fel. Pentru a nu fi luaţi prin surprindere şi a pierde şanse de a vinde cât mai mult, trebuie să vă faceţi un calendar comercial încă din luna ianuarie a fiecărui an. In el, bifaţi fiecare zi importantă pentru vânzare şi scrieţi alături ce mărfuri puteţi vinde cu această ocazie. Aşa veţi şti să vă

aprovizionați din timp pentru Lăsata secului, pentru Dezlegarea la peşte, pentru Paşti, pentru sărbători populare şi comemorări cu participarea unor mase mari de oameni etc. Ați prins mişcarea? Dacă aveți stofă de comerciant, v-ați prins rapid. De exemplu, în fiecare an, la Țebea, se adună mii de români pentru comemorarea lui Avram Iancu. Ce cumpără oamenii cu aceasată ocazie? Mâncare, băutură, haine, alte obiecte ... La fel se întâmplă la Iaşi, de ziua sfintei Paraschiva; în fiecare an, comercianții isteți câştigă milioane de lei noi din produsele vândute sutelor de mii de pelerini. Aceasta înseamnă să exploatați operativ şansele de câştig.

g. în fine, unii comercianți nu cunosc regula Singura părere care contează e părerea clientului. Dacă vreți să vindeți mult şi la prețuri bune, ascultați părerea clienților! Nu-i contraziceți niciodată, chiar dacă vi se pare că nu au dreptate! Important e sa cumpere şi să plătească. Notați-vă într-o agendă cererile lor de mărfuri nesatisfăcute şi aprovizionați-vă cât mai urgent cu ele! Nu spuneți niciodată clientului cuvintele Nu avem! Spuneți *Tocmai am terminat stocul, însă mâine vă vom putea servi!* Dacă procedați astfel, nu-i alungați de la magazinul dumneavoastră şi-i serviți ulterior.

Ce ati vrea să vă spun la finele acestui capitol? Precis, vreți să aflați ce se va vinde bine în viitor, să stiti cam ce magazine să vă deschideți. Hai să discutăm si acest secret! Iată câteva reguli:

a. *Toți oamenii, inclusiv cei săraci, cumpără în mod obligatoriu produsele strict necesare vieții de zi cu zi:* ali-

mente, îmbrăcăminte, încălțăminte, băuturi răcoritoare sau alcoolice (cam multe, din păcate), săpunuri, paste de dinul, detergenți etc. Deci, produsele de strictă necesitate se vor vinde mereu, în proporții mereu crescânde, datorită creşterii puterii de cumpărare a populației (eu aşa sper, să crească).

*• b. în România, explozia construcțiilor şi reparațiilor de locuințe este abia la început. *Ca atare, afacerile cu materiale de construcții vor înflori în continuare.* Bine ar fi dacă ați impune materiale de construcții autohtone, limitând importurile.

c. *Pe măsură ce populația câştigă mai bine, vor înflori localurile de alimentație publică şi turism intern.* Din statistici, rezultă ca, în acest an (2007), românii au ocupat un loc fruntaş în Europa, la consumul de bere pe cap de locuitor (locul 3, după englezi şi germani). Ca atare, dacă aveți o făbricuță de bere ori vindeți acest produs, nu aveți de ce vă teme: consumul odată atins nu va scădea. La fel, nu vor scădea consumurile de ape minerale şi plate, sucuri naturale şi alte băuturi răcoritoare, deoarece verile vor fi tot mai toride.

d. *Gospodinele moderne,* angrenate în servicii, vor fi prea obosite să mai gătească, astfel că *vor folosi mai multe semipreparate şi conserve agro-alimentare.* De unde să le cumpere, dacă nu de la dumneavoastră?

e. *Mişcarea vegetarienilor s-a dezvoltat puternic în România, încât va fi nevoie de mai multe magazine de profil, pentru adulti şi copii.* Informați-vă cu preferințele lor şi desehideți-vă magazine rentabile!

f. Din păcate, datorită stresului cotidian în creştere, din ce în ce mai multe persoane tinere şi mature vor avea nevoie de energizanți, sub formă de suplimente alimenta re. *Producătorii de energizanți trebuie să-şi diversifice şi să-şi crească producția iar dumneavoastră trebuie s-o vindeți.*

g. Prețurile obiectelor de îmbrăcăminte vor scădea, astfel că magazinele second-hand cu acest profil vor dispărea. Nu vă angrenați în astfel de afaceri!

h. Consumul de băuturi alcoolice pe cap de locuitor va creşte, ca în țările din vestul Europei, spre mulțumirea celor care produc şi vând (dumenavoastră), dar spre neferi-cirea consumatorilor.

i. La fel ca în țările civilizate, *consumul de legume şi fructe pe cap de locuitor va creşte şi în România, fapt pentru care aprozarurile vor fi rentabile.* Sper să promovați fructe şi legume româneşti, pentru refacerea circuitului economic sănătos din națiunea noastră.

în concluzie. în România, comerțul este atât de rentabil, mai ales cu unele produse (alimentare. în primul rând). încât comercianții nici nu se mai obosesc să-si creeze clientelă fidelă. Dacă intenționați să abordați acest domeniu, să vă informați bine, cu produsele rentabile şi să exploatați oportun toate şansele de câştig! Succes!

Cu ochii deschişi şi mintea activă

Această carte a urmărit să vă trezească interesul pentru afaceri mai mici sau mai mari, din care să câştigați bani pentru completarea veniturilor din alte surse (salarii, pensii) ori bogătii mari, care să vă propulseze în clasa avută. Fiecare îşi va alege durmul de urmat funcție de calitățile personale, capitalul pe care îl poate aduna, posi-bilități de afaceri din zona de trai. Tocmai de aceea, cartea nu este eaxhaustivă, nu cuprinde toate rețetele de îmbogățire posibile. O astfel de carte, de mii de pagini, este greu de scris şi greu de folosit. Prezentul volum se vrea un instrument care să vă modeleze gândirea în mod pragmatic şi realist, încât să descoperiți rapid oportunitățile de îmbogățire şi să le exploatați în folosul propriu. Sper că, din ea, ați reținut măcar următoarele idei principale:

1. Plimbați'Vă cu ochii deschişi şi cu mintea activă!

Dacă vă spun că, până acum, v-ați mişcat prin viață cu ochii închişi şi cu mintea blocată, s-ar putea să vă supărați. Chiar dacă vă supărați, o să vă treacă supărarea, după ce vă veți convinge că acum vedeți lucruri pe care înainte nu le vedeați şi înțelegeți lucruri pe care nu le înțelegeați înainte. Iată câteva exemple ce pot apărea în timp ce vă plimbați prin natura patriei:

a. Treceți cu maşina pe lângă un adevărat deal de cenuşă de furnal sau de termocentrală pe cărbuni. înainte de a citi cartea, vă gândeați cât de mult urâțeşte acest deal natura. *Acum, vă întrebați ce ați putea face din materia primă aruncată în acest deal.* Puteți face bolțari pentru construcții? Puteți şi încă sunt termoizolanți. Iată materie primă pe gratis pentru un atelier de confecționat bolțari, cărămizi de cenuşă sau alte materiale de construcție.

b. întâlniți în cale un adevărat *munte de praf de căr bune,* rezultat din exploatarea unor mine, actual, închise. O altă materie primă pe gratis, pentru confecționarea bri chetelor pentru ars în sobe.

c. In timp ce vă plimbați, zăriți unul din numeroasele grajduri (saivane, crescătorii de păsări etc.) abandonate după desființarea CAP-urilor şi IAS-urilor. *îlputeti cumpăra la un preț derizoriu, transformându-1 într-o ciupercărie, într-o crescătorie de păsări sau în alt obiectiv economic.*

d. Dacă trăiți într-o zonă secetoasă şi întâlniți un singur fir de apă curgătoare, vă puneți imediat problema captării lui şi transformării într-un iaz cu peşte, bun şi pen tru alte destinații (irigat, adăpat vitele, schimbat microcli matul zonei).

e. De-a lungul şoselei, vedeți diverşi țărani desfă-cându-şi produsele agro-alimentare. Imediat, vă gândiți la crearea unei piețe agro-alimentare de-a lungul traseului, piață dotată cu tot ce trebuie unui comerț modern (parcare, chioşcuri etc).

f. întâlniți zone pomicole sau silvice defrişate de barbarii de după 1989. Vă puneți imediat problema cum s-ar putea reface livezile şi pădurile distruse.

g. Găsiți ateliere productive, de împletituri de răchită, de prelucrare a lemnului, a pietrei sau a prundişului, de exploatare a unor nisipuri pentru industria sticlei etc, abandonate. *Desigur, calculați cam cum le-ați putea pune din nou ti funcțiune, pentru a câştiga bani din ele.*

h. Descoperiți, în preajma gaterelor şi fabricilor de prelucrare a lemnului, munți de rumeguş care poluează zona. *Imediat, gândiți cum l-ați putea bricheta şi vinde, pentru foc sau ca material de construcție.* In acest domeniu, există o invenție românească brevetată, cu un utilaj mobil uşor de produs şi de exploatat, a inginerului Emil Braharu din Iaşi. De ce să nu folosiți o materie primă care se iroseşte şi poluează?

i. *Redescoperiți vechile centre de achiziție a fructelor de pădure, a legumelor şi fructelor, din diferite zone.* Imediat, începeți să vă întrebați cum le-ați putea exploata dumneavoastră, cu un câştig cât mai mare.

j. S-ar putea să găsiți *rămăşițele unor fabrici de prelucrare a legumelor şi fructelor,* atât cât a scăpat furiei vandalilor de după 1989. Chiar dacă au rămas numai clădirile şi tot e bine. Populația din zonă n-a uitat să cultive legume pentru industrializare, aşa că puteți s-o mobilizați, să vă aprovizioneze fabrica.

k. Treceți prin târguri şi bazare improvizate şi vedeți mulțime de români şi străini care îşi expun mărfurile în condiții improprii. *Imediat vă vine ideea de a construi o consignație,* pentru un comerț civilzat şi pentru a câştiga bani din ea.

I. Treceți pe lângă livezi părăsite şi vă gândiți cum să le reabilitați. întâlniți sute de hectare de pământ nelucrat.

deoarece orăşenii care l-au revendicat şi obţinut n-au chef să-l muncească şi vor să-l vândă. Vă imaginaţi imediat cum ar arăta o grădină de legume, o livadă, o pepinieră etc.

Exemplele ar putea continua pe zeci de pagini. Am spus-o şi o mai spun: *Poporul român nu este sărac, ci lipsit de pragmatism şi spirit speculativ. Poporul român doarme pe muntele de aur şi se văietă că este sărac.* De sub picioare, îi curg izvoare cu apă minerală sau plată neexploatate, pentru uz intern, dar mai ales pentru export. Doarme pe dealuri de argilă tranformabile în produse ceramice, însă el importă gresia şi faianţa din Spania, Italia ori alte ţări. Doarme chinuit, căci este sărac şi se văietă de sărăcia lui, când se trezeşte, din când în când. Nimeni nu-l învaţă cum poate transforma bogăţiile naturale şi create în bani, în avere.

S-ar putea să fiţi orăşeni, să vă plimbaţi mai mult printre ziduri si magazine. Credeţi că nu aveţi nimic interesant de observat? Iată câteva lucruri asupra cărora trebuie să vi se oprească ochii si mintea:

a. Vedeţi intersecţii intens circulate din care lipsesc produse pe care le puteţi oferi dumneavoastră: băuturi răco ritoare, gustări calde, lactate, floricele de porumb, pizza etc.

b. întâlniţi magazine abandonate, în care s-ar putea face lacto-baruri, cafenele, ceainării ori alte localuri de ali mentaţie publică.

c. Descoperiţi că din pieţele agro-alimentare lipsesc multe produse pe care le-aţi putea crea şi oferi dum neavoastră. Cum descoperiţi? Mergeţi cu un carneţel în mână şi notaţi ce vedeţi! Comparaţi apoi produsele văzute

cu cele din lista pe care v-aţi făcut-o dumneavoastră, după ce aţi citit aceasată carte şi aţi făcut exerciţiile de brainstorming!

d. Constataţi că, în cartierul dumneavoastră, lipsesc importante obiective de producţie, servicii sau comerţ, cum ar fi: ateliere de mică producţie (meşteşugăreşti); ca binete medicale, de cosmetică, masaj, bronzare sau fitness: magazine (buticuri) pentru mărfuri de uz curent (pâine, lapte, sucuri şi ape minerale, ţigări etc). Unde este lipsă, vă puteţi infiltra cu o mică afacere.

e. In timp ce vă plimbaţi prin marile magazine (supermarketuri), studiaţi produsele expuse! întrebaţi-vă dacă puteţi face altele, similare lor, însă mai bune, mai ief tine, mai simple, mai eficiente etc! De regulă, veţi des coperi că puteţi produce sau procura (în cazul comer cianţilor) produse mai bune şi mai ieftine decât cele vân dute în supermarketuri. Această constatare vă va pune pe jar, vă va determina să gândiţi profund şi să începeţi afa ceri proprii, de producţie, de servicii sau de comerţ.

f. *Faceţi-vă obiceiul de a vizita târgurile şi expoziţiile cu diverse produse fabricabile în unităţi mici (în ferme, în ateliere, în făbricuţe)!* De exemplu, la INDAGRA, care se organizează în fiecare an, în Pavilionul Expoziţiei din Bucureşti, în primele zile ale lunii noiembrie, puteţi vedea cam tot ce înseamnă industrie agro-alimentară, de la fermă şi până la fabrică producătoare. Aici veţi găsi şi utilajele pentru diverse afaceri mici, dar rentabile, cum ar fi făbricuţă de napolitane, făbricuţă de îngheţată, microabator de păsări, presă de ulei, mori de porumb şi grâu, făbricuţă de

sucuri naturale etc. Aici veți găsi fermieri crescători de prepelițe, capre, porci, vaci de lapte, iepuri, găini, rațe, gâște etc. Veți întâlni şi fermieri specializați în produse ecologice. Dacă sunteți interesați de produse electrotehnice şi electronice, frecventați târgurile de profil, organizate anual, în acelaşi loc! Este imposibil să nu vă vină nici o idee de afacere rentabilă.

2. Practicați intens brain-stormingul!

în traducere ad literam, *brain-storming* înseamnă *furtună prin creiere.* Procedeul de activare a minților şi de elaborare a unor idei valoroase prin brain-storming a fost inventat de americani, însă el era practicat empiric şi de români. Proverbul spune că două creiere gândesc mai bine decât unul singur. Când, însă, se adună mai mult de două creiere, a.em de a face cu un schimb fructuos de idei novatoare, cu un brain-storming.

Cum puteți practica brain-stormingul? Adunați în jurul dumneavoastră 5-10 persoane apropiate (membri de familie, rude, amici devotați)! Citiți câte o idee din cartea mea şi puneți-o în discuție generală! Fiecare va argumenta pro şi contra ideilor expuse de mine. Unii vor veni cu idei noi, înrudite cu cele expuse în carte, îmbogățind fondul de discuții. Alții vor face calculul rentabilității, funcție de situațiile cunoscute. Dumneavoastră, organizatorul brainstormingului, notați toate ideile valoroase pe un carnet şi trageți concluzia dacă afacerea discutată merită sau nu să fie abordată. Câteva reguli pentru organizarea brainstormingului:

a. *Adunați ia el persoane de diferite specialități,* încât afacerea propusă să fie discutată sub toate aspectele!

b. Atrageți la brain-storming adolescenții şi tinerii dumneavoastră, să-i învățați de mici să gândească logic, pragmatic, realist şi speculativ! Nici o instituție din Romă nia nu-i mai învață să gândească la fel ca oameni de afa ceri, liber, pragmatic şi realist.

c. *Atrageți la brain-storming şi pensionari încă în putere (50-75 de ani)* care pot contribui la clarificarea pro blemelor cu înțelepciunea şi experiența lor. în plus, îi atrageți şi pe ei în circuitul economic, ajutându-i să-şi alunge singurătatea ori sărăcia şi să-şi prelungească viața. Americanul Warren Buffet, posesorul unei averi de circa 40 de miliarde de dolari, a depăşit 80 de ani şi lucrează încă zi lumină. Pensionarii noştri de ce n-ar proceda la fel? Multe din bolile de care suferă pensionarii se vindecă de la sine, prin trai şi activitate în mediul natural sau activ.

d. *Puneți în discuție numai câte o singură idee de afaceri,* cum ar fi, de pildă, procurarea de bani din cultura unei singure flori ori din confecționarea unui singur obiect! Dacă puneți în discuție mai multe idei deodată, discuțiile ajung la divagații fără legătură cu afacerea concretă pe care trebuie s-o analizați.

e. *în momentul în care majoritatea participanților la brain-storming au ajuns la concluzia că o anumită soluție economică este bună, analizați împreună mijloacele prin care s-o puneți în aplicare!* Vă puteți uni capitalurile într-un SRL ori într-un SA, puteți contribui fiecare cu mijloace fixe (clădiri, autoturisme, terenuri, mobilier etc.) la capi talul necesar începerii afacerii, puteți să vă împărțiți sarcinile de împrumuturi bancare, vă puteți stabili respon sabilitățile în afacerea pornită etc.

f. *Dacă aţi ajuns la decizia de a începe o anumită afacere împreună cu unii participanţi la brain-storming, puneţi mana pe pix şi hârtie şi faceţi planul afacerii de la A la Z!* în dreptul fiecărei măsuri din plan, scrieţi clar cine execută şi până la ce termen trebuie să îndeplinească măsura. De exemplu, aţi stabilit că aţi putea face o casă de amanet ori o consignaţie, dar nu aveţi spaţiu şi trebuie să-l găsiţi, pentru închiriere. Scrieţi clar: *Popescu caută şi găseşte un spaţiu adecvat pentru închiriere până la data de...* De ce procedaţi astfel? Deoarece o singură persoană se poate descurca mai greu cu toate sarcinile de începere a unei afaceri. Dacă le împărţiţi între dumneavoastră, veţi avea eficienţă mai mare. *învăţaţi fiecare participant la afacere să folosească o agendă, în care să-şi noteze sar cinile de îndeplinit, termenele de execupe şi tot ce hotărâţi împreună!*

g. *Din experienţa a mii de cititori, vă recomand să nu împrumutaţi această carte nimănui, căci veţi rămâne fără ea.* Mulţi cititori de-ai mei, interesaţi de anumite cărţi, le-au pierdut prin împrumuturi şi mi le solicită mie. Eu nu le pot furniza, deoarece nu am în rezerva de editură decât strictul prevăzut de Lege (5 cărţi din fiecare titlu). Ca atare, dacă vi se întâmplă ghinionul să pierdeţi o carte utilă, apelaţi la firma care vinde cărţile mele prin poştă - SOMALI SRL, str. Iacob Negruzzi, nr. 27, sect. 1, Bucureşti! Chiar dacă nu are cartea solicitată de dumneavoastră, această firmă o caută prin anticariate şi v-o procură. în plus, suportă taxele de expediere. Aţi înţeles că, la brain-storming, dumneavoastră ţineţi cartea în mână şi citiţi

ideile din ea. fără a da cartea altcuiva? Dacă ajungeţi la concluzia că fiecare trebuie să aibă propria carte, puteţi comanda de la bun început mai multe, la librarii de unde vă aprovizionaţi în mod obişnuit (librării, chioşcuri, standuri).

h. *Dacă, prin brain-storming, aţi ajuns la concluzia că mai multe afaceri sugerate de mine ori rezultate din discuţii sunt rentabile şi aplicabile de dumneavoastră, organizati-vă în SA-uri (societăţi pe acpiuni) cu obiecte de activitate complexe!* De exemplu, dacă ajungeţi la concluzia că puteţi face o afacere în linie, din cultura şi conservarea castraveţilor, roşiilor ori altor legume, puteţi face un SA complex (agricol plus industrial). în acest scop, vă faceţi o fermă de producţie a legumelor industrializabile şi o făbricuţă pentru prelucrarea lor în diverse feluri: murare, transformare în suc, ketchup ori bulion etc.

i. *în toate cazurile, rezultatul brain-stormingului trebuie să fie o concluzie clară: abordăm sau nu afacerea.* în caz contrar, aţi transforma brain-stormingul într-o pălăvrăgeală sterilă.

3. începeţi afacerile cu prudenţă!

Deşi sunt o fire avântată, colerico-sangvină, seriozitatea afacerilor m-a învăţat prudenţa. în mai mult de 15 ani de afaceri, n-am împrumutat măcar un leu din bănci sau de la particulari, n-am ajuns niciodată în situaţii economice dificile, mi-am plătit corect şi la timp taxele către stat şi am realizat venituri bune. *V-am spus care este regula mea de investiţie în afaceri:* Nu investesc mai mult de 20% din capitalul meu în afaceri riscante, chiar dacă par foarte atractive. Nu investesc mai mult de 50% din capital în

afaceri sigure Nici afacerile foarte sigure nu mă pot determina să bag mai mult de 70-75% din capital. întotdeauna, păstrez un capital de rezervă, pentru situații deosebite. Astfel, mă simt bine, sigur şi stăpân pe viața mea. Cei care fac afaceri cu bani împrumutați nu se pot simți astfel, decât dacă posedă o mare doză de iresponsabilitate. De regulă, iresponsabilii nu rezistă mult în afaceri, însă. *Vă sugerez să acționați după această regulă de prudență, în orice afacere ați face.*

Cam cum se manifestă prudenta în afacerile din România? Câteva idei:

a. *Rezistați Ia toate îndemnurile consumatoriste tăcute prin reclame comerciale, viu grai sau alte mijloace (instinctul propriu, de pildă)!* Consumatorismul vă risipeşte capitalul destinat afacerilor şi vă ruinează speranțele de viitor. Statisticile publicate în România demonstrează că națiunea noastră este consumatoristă, în ciuda sărăciei care o macină. In concret, consumăm mai mult decât producem, aşa că ne îndatorăm mereu viitorul (copiii şi nepoții). Din statistici şi din cele observate de mine, rezultă că românii cumpără chiar şi produse de care nu au neapărat nevoie, cum ar fi băuturi alcoolice de import, electrocasnice de utilitate redusă, electronice la modă, de care s-ar putea dispensa, autoturisme scumpe etc. Un amic cu o pensie mică şi-a schimbat aragazul, frigiderul, televizorul şi a cumpărat şi un cuptor cu microunde. Desigur, toate în rate care îl împovărau. L-am întrebat de ce a făcut acest gest de care nu avea neapărată nevoie. Mi-a răspuns că nu a rezistat tentației. *Dacă vreți să vă apucați de afaceri, trebuie să*

rezistați tentatiilor consumatoriste. Miliardarul Warren Buffet, despre care am mai vorbit, locuieşte în aceeaşi casă de 20 de ani, foloseşte aceeaşi maşină de 10 ani, lucrează într-un birou cu linoleum pe jos, împreună cu numai 10 angajați. De ce nu e consumatorist? Şi-a început „afacerile" la vârsta de 11 ani, ca vânzător de ziare şi a învățat valoarea fiecărui bănuț.

b. *Dacă nu sunteți în stare să conduceți o afacere pe cont propriu, investiți măcar în afacerile rentabile în care aveți posibilitatea!* Nu mă refer la tot soiul de fonduri de investiții în care participanții au fost traşi pe sfoara (FNI, jocuri piramidale, SAFI etc). Mă refer la societățile cotate la bursă şi la societățile pe acțiuni din domeniul agro-alimentar. Acestea din urmă nu au cum să nu câştige, deoareace oamenii mănâncă şi beau în fiecare zi. Un amic de-almeu a intrat cu 20.000 euro într-o asociație de tip SA pentru cultura viței de vie şi producerea vinului, din Valea Călugărească. Şi-a recuperat investiția din primul an, astfel că acum merge pe câştig. Dacă studiați cu atenție SA-urile, nu se poate să nu găsiți şi unele profitabile, care-şi măresc capitalul social prin emitere de acțiuni. De pildă, eu a-şi investi în HOFIGAL SA, deoarece este o afacere sigură de viitor.

c. *Dacă ați pornit o afacere pe cont propriu şi vă merge bine, dezvoltau această afacere, de care sunteți si guri, până la limita în care o puteți controla şi stăpâni!* Nu faceți greşeala de a scoate bani dintr-o afacere sigură pen tru a-i investi într-una riscantă, greşeală pe care au făcut-o mulți români, în epoca de trnziție. De pildă, mulți români

şi»au ipotecat casele, şi-au vândut autoturismele ori alte bunuri valoroase, pentru a se îmbogăți rapid, la Caritas ori alte jocuri piramidale. îmbogățirea rapidă este numai o excepție de la regula că marile averi se adună încet, în mulți ani de zile. Ea poate apărea la lansarea unui nou produs inventat de noi, dar niciodată la jocuri piramidale ori la fonduri de investiții.

d. *După ce ați câştigat experiență în afaceri, puteți aborda şi afaceri noi,cu bani câştigați din afacerea inițială.* Respectați însă proporțiile sugerate la începutul acestui capitol! Imaginați-vă că mergeți pe o gheață nu prea sigură, pe care trebuie sa înaintați pas cu pas, pentru a nu vă scufunda! Nu uitați că până şi o mare afacere se poate prăbuşi, la un moment dat. In urmă cu două zile (02.11.2007), un post de televiziune a prezentat căderea imperiului *Ana Electronics* a lui George Copos. Ați înțeles că nu trebuie să vă culcați niciodată pe-o ureche, crezând că o afacere bună va merge astfel la nesfârşit? *Trebuie să acționați mereu cu înțelepciune şi prudență.*

4. Pâinea patriei poate fi bună.

Proverbul *Fie pânea cât de rea, tot mai bună-n țara mea* nu se mai potriveşte condițiilor actuale ale românilor. Avem o mare patrie, Uniunea Europeană, în care ne putem căuta o pâine cât mai bună, fără a ne simți prea înstrăinați; telefoanele mobile şi mijloacele rapide de transport ne fac să nu mai simțim distanțele până în Spania, Italia, Germania etc. Mai mult de două milioane de români au ales să mănânce o pâine mai bună în alte țări europene şi nu pot fi judecați cu nimic pentru aceasta. Dimpotrivă, trebuie să le

fim recunoscători, deoarece sumele în valută aduse de ei în țară mai echilibrează balanța noastră economică.

Personal, nu cred că românii care lucrează în alte țări europene mănâncă o pâine chiar atât de albă şi de dulce. Chiar dacă unii au ajuns să câştige foarte bine şi să-şi aranjeze gospodării acătării în Spania, Italia, Germania, Franța etc, nu pot spune că au tot ce le trebuie pentru a se simți pe deplin realizați. însuşi faptul că vorbesc înainte limba română, că țin de tradițiile şi obiceiurile noastre, că se interesează ce se întâmplă în România, *demonstrează că un ascuns dor de casă îi încearcă.* Am cititori în toate comunitățile de români din națiunile europene din Vest, aşa că le cam cunosc starea de spirit. *Nu reuşesc să devină pe deplin străini de țara noastră nici măcar după două generații.* Colac peste pupăză, în unele țări europene se manifestă un anti-românism brutal, determinat de faptele infracționale ale țiganilor români. în timp ce scriu. Italia este cuprinsă de furie împotriva majorității imigranților români, din cauza unei crime săvârşite de un țigan român, Romulus Mailat. Datorită faptului că victima, Gio-vanna Reggiani, era din înalta societate italiană (soție de amiral), spiritele s-au inflamat la înalt nivel, încât e nevoie de intervenția autorităților superioare române (Preşedinte, Premier, ministru de externe etc). Cu certitudine, atmosfera din Italia nu mai este deloc favorabilă unei vieți normale pentru majoritatea imigranților români.

Ce sfaturi le dau eu românilor plecați după o pâine mai bună prin alte țări europene?

a. *Dacă tot v-ați hotărât să munciți ca nişte disperați, atunci rezistați spiritului consumatorist şi econo-*

misiți crâncen fiecare cent, fiecare eurol Nu vă cheltuiți banii câştigați din greu cu nici un fel de plăceri efemere! Adunați cât mai mult puteți, pentru a-i investi într-o viață mai bună, acolo sau la noi în țară!

b. *Asigurați-vă posibilități de revenire în patrie, dacă situația din vestul Europei va impune-ol* Ce ar putea să apară în Vest, încât să fiți nevoiți să reveniți acasă? Multe pot apărea: crize de supraproducție, crahuri financiare, explozii de violență xenofobă, îngrădiri împotriva imigranților etc. Ca atare, e bine să aveți spatele asigurat, să aveți unde vă retrage. Cum vă asigurați spatele? Câteva idei:

• Cumpărați imobile (clădiri şi terenuri) pe teritoriul românesc! Dați-le în administrarea unor rude sau prieteni devotați, să nu zacă nefolosite, cât timp dumneavoastră sunteți la muncă în străinătate! Am dat acest sfat şi personal, amicilor aflați la muncă în Italia, Spania, Germania. *Toți care m-au ascultat sunt foarte mulțumiți de investițiile făcute.* De pildă, un apartament cumpărat, în 1993, cu 10.000 de dolari SUA valorează acum circa 100.000 euro. Pământul cumpărat cu mai puțin de 1.000 dolari hectarul a ajuns la prețuri de zeci sau de sute de ori mai mari, funcție de poziție. De exemplu, unul din amicii mei din Italia a cumpărat clădiri vechi, în spatele hotelului *Intercontinental* din Bucureşti, la prețuri modeste. Acum, când piața imobiliară a explodat, numai terenurile de sub clădiri sunt de câteva zeci de ori mai scumpe decât la cumpărare. Alți amici din Italia şi Spania au cumpărat terenuri de-a lungul viitoarelor autostrăzi şi în oraşe din provincie. *Nu uitați că.*

în viitor, şi terenurile de construcție din comune îşi vor mări prețurile de câteva ori! Investiti în terenuri şi case, amicii mei cititori din străinătate!

• *Documentați-vă bine, în locurile în care munciți, cu privire la posibilitățile de afaceri cu parteneri din România!* Dezvoltați-vă relații utile în rândul băştinaşilor (italieni, spanioli etc), încât să puteți face afaceri profitabile cu ei, mai târziu! Căutați să pătrunderi în mediul oamenilor de afaceri străini, măcar de nivel mic şi mediu, prin amiciții, căsătorii ori alte mijloace! Comportați-vă corect cu ei şi arătați-le oportunitățile de afaceri din România! Dacă se hotărăsc să facă afaceri în România, sprijiniți-i ori chiar asociați-vă cu ei! *Dumneavoastră, românii din străinătate, puteți initia şi dezvolta o gamă largă de afaceri mixte, cum ar fi:* turism, matrimoniale, import-export, comerț etc.

• *Dacă unele din ideile de afaceri expuse în această carte vă atrag şi simțiți că le puteti aplica, nu e nevoie să părăsiți locul de muncă din străinătate. Puteți pomi afacerea de probă, pe teritoriul românesc, concomitent cu continuarea muncii în străinătate.* Dacă vedeți că merge bine şi vă aduce un câştig mai mare decât cel din străinătate, reveniți în țară şi lărgiți afacerea! In acest scop, e bine să practicați brain-stormingul în grupurile dumneavoastră de români care lucrați în aceeaşi zonă din străinătate. Vă puteți asocia acolo, în străinătate, să faceți afaceri pe teritoriul românesc, din cele sugerate de mine ori rezultate din brain-storming. *Vă sfătuiesc să acordau toată atenția acelui sfat!* Nu se ştie cum va evolua cariera dumneavoastră în

străinătate. De ce să nu aveți un spate asigurat, o afacere prosperă pe teritoriul patriei?

c. *încheiați cât mai multe căsătorii cu cetățeni şi cetățence de bună condiție din națiunile unde lucrați!* Acest sfat pare cam ciudat, nu? E un sfat foarte realist. Cunosc mai mulți domni şi mai multe doamne care şi-au început marile afaceri transnaționale cu capitaluri ale soțiilor (soților) cetățeni străini. Nu e nici o ruşine să faci afaceri de acest fel, să înmulțeşti banii aduşi ca zestre de soț ori soție.

d. *Nu investiți în produse de lux, ci în afaceri rentabile, cu largi posibilități de dezvoltare în viitor!* Mulți români care lucrează în străinătate au făcut greşeala de a-şi investi banii în autoturisme şi bijuterii scumpe sau în case supradimensionate, finisate cu materiale de import. Nimic mai rău, amicii mei! *Banii trebuiau folosiți pentru a cumpăra terenuri ale căror prețuri cresc, pentru a vă crea ateliere sau făbricuțe cu utilaje romaneşti sau din import.* Cei care lucrați în Italia şi Austria ați observat ce simple şi ieftine sunt utilajele pentru morărit, panificație, maca roane, napolitane, biscuiți, înghețată, sos de roşii picant, mezelărie etc. De ce nu vă orientați către astfel de produse care vă aduc bani, să le puneți în producție? Maşinile scumpe vă scol mereu bani din buzunar iar bijuteriile nu vă fac soțiile ori fiicele mai frumoase. *Investiți în domenii rentabile, amicii mei!*

e. *Dumneavoastră, românii care lucrați în străină tate, puteți aduce în România tehnologii de cultură şi de prelucrare industrială din țările în care v-au primit tempo rar.* Afirmația este valabilă pentru o largă categorie de ro-

%

mâni care lucrează în străinătate: medici, asistente medicale, lucrători în fabrici agro-alimentare, lucrători în legumicultura şi pomicultură etc. De pildă, „căpşunarii" spanioli ne-ar putea dezvălui secretul productivității sporite pe care o au spaniolii la această cultură. Cei din Italia ne-ar putea spune cum procedează italienii de sunt pe primul loc la majoritate producțiilor de fructe. Ați înțeles că dumneavoastră trebuie să veniți în țară cu know-how, adică cu soluțiile de cultură a unor vegetale sau de fabricare a unor produse industriale?

f. *în fine, dacă v-ați tăcut calculul de rentabilitate, pe baza soluțiilor prezentate de mine în această carte şi ați constatat că puteți câştiga la fel de bine şi în patrie, veniti înapoi în România!* De pildă, dacă ați descoperit că puteți câştiga o medie de 1.000 de euro pe lună în România, dintr-o firmă de un anumit fel şi în străinătate câştigați ceva mai mult, e mai rentabil să reveniți, deoarece la noi viața e mai ieftină. în plus, nu veți mai simți presiunea xenofobă care a cam cuprins Vestul. Asta, pe lângă faptul că nu veți mai scăpa copiii din mână, lăsându-i de izbelişte, pe la rude şi prieteni. *Revenirea în patrie, la o afacere din care să trăiți omeneşte, este cea mai înțeleaptă soluție pentru mulți dintre dumneavoastră.* Cunosc persoane care au slugărit în Israel pentru 800 de dolari pe lună ori care slugăresc în Italia pentru o sumă similară sau ceva mai mare (800 de euro). Merită? *De ce nu investiți inteligență şi muncă pentru a câştiga mai mult în propria patrie?*

Succesele noastre depind şi de lideri

Nu-mi place deloc titlul, dar el exprimă o realitate dureroasă: succesele noastre economice depind într-o prea mare măsură de liderii politici şi administrativi. în mod normal, ei ar trebui să fie servitorii noştri, ai naţiunii-patron care îi alege sau îi numeşte în funcţii, le plăteşte salariile şi alte privilegii. Şmecherii de lideri politico-administrativi, odată cățărați la putere, au răsturnat relația dintre națiunea-patron şi ei, servitorii. Ştiți şi dumneavoastră cum au procedat: s-au erijat în stăpâni ai națiunii, şi-au creat legi prin care îşi asigură privilegii nemeritate, au emis acte normative prin care împiedică îmbogățirea noastră, a majorității cetățenilor care formăm națiunea. *Regula contractului social dintre funcționarii de stat şi națiune a fost încălcată grav, Națiunea-patron nu mai este respectată, nici servită cum trebuie de angajații (aleşii) din sectorul poli.'i-co-administrativ* (Preşedinte, Parlament, Guvern, ministere şi organe subordonate lor, consilii județene, primari şi consilieri). Aşa se prezintă situația din 1989 şi până în prezent. *Nici în socialism nu era mai bine:* liderii politico-administrativi exercitau o dictatură de clan asupra națiunii.

Situația pare disperată. Noi, patronul colectiv (națiunea română), suntem împilați, prin taxe şi impozite, de

către cei pe care i-am angajat să ne conducă bine. Noi, națiunea-patron, suntem frânați în ascensiunea noastră economică de tot soiul de autorizări, aprobări şi interdicții stabilite de funcționarii statali plătiți de noi, ca angajați ai noştri. *Sluga s-a urcat în capul stăpânului şi îşi bate joc de el.* Sluga (liderii politico-economici) ne-a furat o mare parte din avuția națională şi a vândut-o unor firme străine, la prețuri derizorii. Sluga şi-a făcut legi prin care ne-leagă de mâini, pe noi, patronii, împotriva oricăror abuzuri ale ei. Sluga îşi bate joc de munca noastră şi de viața noastră. Vedeți ce înseamnă ca națiunea-patron să nu fie pregătită, încât să-şi aleagă o slugă credincioasă, cinstită şi bine pregătită pentru munca ei? Dumneavoastră, cetățenii români cu drept de vot, ați ales această slugă impertinentă, lacomă, hoață, leneşă, iresponsabilă şi nedreaptă cu noi, națiunea-patron. Eu am cel puțin scuza că nu am votat mei un partid din cele care au furnizat slugile necinstite şi nici nu voi vota. Dacă slugile (liderii politico-economici) îmi pun bețe în roate la afacerile mele, am cel puțin scuza că nu le-am ales eu, ci dumneavoastră, cei care le-ați votat.

Cum ne descurcăm în această situație negativă. în care liderii mai mult pun piedici liberei inițiative economice româneşti decât o ajută? Ați observat că mulți români au plecat din țară tocmai din această cauză? I-au speriat cele aproape 100 de taxe şi impozite pe care trebuie să le plătim pentru întreținerea unui aparat de stat umflat şi ineficient. I-au dezgustat abuzurile şi corupția din sectorul politico-administrativ şi Justiție. I-au obosit luptele disperate pentru obținerea celor mai simple autorizări şi

aprobări de activitate economică liberă. De ce insist eu atât de mult pe activitatea economică liberă şi pe profesii liberale? *Deoarece creatorii din aceste domenii sunt adevăraţii stăpâni ai naţiunii române.* Viaţa naţiunii depinde în primul rând de munca lor, nu de activitatea funcţionarilor de tot felul. Din această cauză, în această carte, n-am suflat nici un cuvânt despre funcţionari de stat, chiar dacă funcţiile lor sunt plătite cu mulţi bani. Ei nu fac banii aceia, ei îi primesc de la noi, creatorii, pentru a ne servi bine. Multe funcţii din România sunt mai bine plătite decât câştigăm noi, creatorii de bunuri şi valori: parlamentari, miniştri, judecători, militari, poliţişti, funcţionari financiari sau vamali etc. Ei au un rol mai mic în circuitul economic, deoarece nu sunt creatori de valori, nu întreţin viaţa naţiunii prin activitatea lor. Din păcate, noi îi interesăm pe ei în sens negativ: ne pun taxe şi impozite, ne stabilesc interdicţii la anumite activităţi economice, ne cer munţi de hârti pentru autorizarea liberei iniţiative, ne dau amenzi şi penalităţi sau pretind şpăgi la cele mai mici. nereguli etc. *Noi, creatorii, ţinem în spate un aparat de stat supradimensionat, ineficient şi în mare parte corupt.*

Cum scăpăm de această situaţie inadmisibilă? Cum restabilim relaţia corectă dintre naţiunea-patron si liderii politico-economici aleşi sau numiţi în funcţii de noi? Iată câteva direcţii de acţiune prin care vom impune o atmosferă creatoare si libera în naţiunea noastră:

1. Creşterea masivă a numărului de liberi întreprinzători români, prin atragerea la această activitate a cât mai multor persoane apte de muncă. în prezent, avem 18,5

patroni la mia de locuitori, ceea ce reprezintă o proporţie îngrijorător de nucă (mai puţin de 2% din populaţie). în schimb, avem aproape 25% pensionari, aproape 8% funcţionari şi alţi bugetari, circa 3% şomeri, cel puţin 10% elevi şi studenţi care nu lucrează etc. *Calculaţi şi dumneavoastră pentru câte persoane nelucrative (necreatoare) trebuie să muncească un liber întreprinzător! Desigur, la munca lui, se adună şi activitatea creatorilor angajaţi de el.* Din nefericire pentru naţiunea română, patronii şi angajaţii din sfera productivă sunt prea puţini, comparativ cu cei din servicii şi comerţ, precum şi cu sfera necreatoare, formată din funcţionari, pensionari, elevi, studenţi, şomeri. Din această cauză, în România se trăieşte prost; chiar şi liberii întrepinzători care produc şi vând bine nu câştigă pe măsura efortului lor, deoarece o mare parte din venit le este luată pentru întreţinerea necreatorilor. *O singură soluţie de ieşire din criză: mărirea masivă a numărului de creatori din sfera productivă, servicii, construcţii şi comerţ, prin atragerea tuturor celor care pot munci, de la adolescenţi şi tineri, până la pensionarii în putere.* Numărul creatorilor trebuie să crească, în următorii zece ani, de cel puţin 3 ori, ajungând cam la 6% din populaţie. Numai pe această bază va putea creşte în mod sănătos nivelul de trai. Această carte se vrea un instrument de formare a unor noi creatori, în toate domeniile precizate: producţie agricolă şi industrială, servicii active, comerţ şi construcţii.

2. Concomitent cu creşterea numărului de creatori, aceştia trebuie să se organizeze în asociaţii profesionale de apărare a drepturilor si libertăţilor lor. De regulă, ei se

organizează în patronate, pe ramuri de creaţie, însă nu-şi unesc eforturile la nivel naţiune, printr-o asociaţie a tuturor patronilor mari şi mici. O astfel de asociaţie naţională a patronilor este absolut necesară pentru restabilirea relaţiilor corecte dintre creatori şi funcţionarii statali (liderii politico-administrativi). Până în prezent, n-am văzut o singură măsură importantă pe care asociaţiile patronilor să le-o fi impus liderilor politico-economici statali. Ei au cerut numai să li se acorde unele facilităţi, să li se legifereze anumite masuri etc. de pe poziţie inferioară, de parcă liderii statali ar fi stăpânii naţiunii şi nu servitorii ei.

3. <u>După organizarea într-o asociaţie profesională puternică, de nivel naţional, patronii pot impune liderilor măsurile necesare pentru dezvoltarea liberei iniţiative, refacerea circuitului economic sănătos si creşterea nivelului de trai al celor care merită. Aceste măsuri pot consta în următoarele activităţi:</u>

a. *Elaborarea unei legislaţii stimulative pentru dezvoltarea liberei iniţiative româneşti, de către Parlament şi Preşedinte (care promulgă legile).* Această legislaţie trebuie să asigure simplificarea şi accelerarea procedurilor de înfiinţat firme noi. Ea trebuie să stimuleze înfiinţarea de firme de către tineri şi pensionari, pentru a mări numărul persoanelor atrase la libera iniţiativă. *Această legislaţie trebuie să prevadă măsuri de încurajare şi protejare a cetăţenilor români să-şi deschidă firme, cum ar fi:* scutiri de impozite şi taxe pentru o anumită perioadă de început a activităţii; scutiri de impozite şi taxe pentru firmele care fac export; scutiri de impozite şi taxe pentru creatorii de

interes naţional, stabiliţi prin lege; scutiri de impozite şi taxe, pentru o anumită perioadă, a repatriaţilor români care se întorc în România şi-şi deschid firme; subvenţii nerambursabile, din fonduri europene sau naţionale, pentru anumite activităţi de firmă (creşterea caprinelor, prelucrarea unor bogăţii naturale româneşti, legumicultura, pomicultură etc).

b. *Creatorii pot impune simplificarea Codului fiscal şi reducerea numărului de taxe (impozite) aplicat liberilor întreprinzători.*

c. *Creatorii pot impune legiuitorilor şi guvernanţilor să ia măsuri legale pentru apărarea mediului ambiant,* în deplin acord cu legislaţia europeană şi chiar prin măsuri mai bune decât cele comunitare. De pildă, ei pot impune elaborarea unei legi privind „taxa verde" ce trebuie aplicată tuturor producătorilor şi utilizatorilor de autovehicule (turisme, camioane, tractoare etc). De exemplu, fiecare producător de autovehicule ar trebui să plătească o taxă cu care să se poată planta o sută de arbori sau pomi pentru fiecare automobil vândut. Utilizatorii ar trebui să plătească taxe diferenţiate, funcţie de preţul autoturismului folosit. Cei care au maşini mai scumpe trebuie să plătească o taxă verde mai mare.

d. *Creatorii pot impune legiuitorilor măsuri de limitare a importurilor, mai ales a celor de lux şi de promovarea masivă a exporturilor româneşti.* Creatorii asociaţi pot impune legiuitorilor şi altor funcţionari statali <administrativi, de pildă) multe alte măsuri, prin greve, demonstraţii şi alte presiuni economice legale.

4. Creatorii organizați într-o asociație profesională de nivel național își pot impune proprii candidați în organele legiuitoare si administrative, lichidând politicianismul steril care se manifestă în prezent. Reprezentanții creatorilor din Parlament, Guvern, ministere, consilii județene și primării vor ști exact ce măsuri să ia în sprijinul acestora.

5. Asociația națională a creatorilor români poate controla liderii politico-administrativi. prin mijloacele prevăzute în Constituție si în legi speciale. Ei pot coaliza masele de cetățeni pentru demiterea liderilor necorespunzători, pentru perfecționarea și simplificarea aparatului de stat, pentru aplicarea corectă a legilor în România.

6. La nivel inferior, al primăriilor municipale, orășenești si comunale, creatorii pot impune măsuri de bună gospodărire a resurselor locale, de perfecționare a activităților economice la care participă si primăriile, de îmbunătățire a condițiilor de trai ale cetățenilor.

Cum puteți influența dumneavoastră, cetățenii obișnuiți sau liberi întreprinzători, îmbunătățirea condițiilor de trai din comune și orașe mici, în care trăiește mai mult de jumătate din populația țării? Iată câteva direcții de acțiune pe care trebuie să le impuneți primarilor și consilierilor comunali (orășenești):

1. *Fiecare primărie trebuie să-și organizeze, independent sau în parteneriat cu liberi întreprinzători români, unități economice care să lichideze migrația forței de muncă și șomajul.* Aceste unități economice se înființează funcție de situația concretă din zona de activitate (bogății naturale sau create, tradiții de activitate, condiții pedo-cli-

matice etc). Se pot înființa obiective de producție locală, cum ar fi fabrici și ateliere pentru activități creatoare, din cele exemplificate în carte. Se pot organiza firme de servicii, începând de la turism rural și până la consultanță economică locală. Se pot construi obiective de comerț de interes local (piețe, oboare, magazine etc). *Când alegeți primari și consilieri, spuneți-le clar ce obiective economice trebuie să se angajeze că vor înființa! După ce-i alegeți, insistați să-și țină promisiunile electorale!*

2. în mod normal, în fiecare comună trebuie să existe cel puțin o pădure (naturală sau plantată), un iaz pentru adăpat vite, irigații și pește, o brutărie, o farmacie, un dispensar activ, o moară de grâu și una de porumb, mai multe magazine mixte sau specializate, grădinițe și școli pentru fiecare sat în parte. Mobilizați-vă primarii și consilierii să vă asigure toate acestea, din fonduri publice și cu muncă voluntară, obștească! De exemplu, dacă comuna dumneavoastră nu are pădure, puteți organiza câte o pepinieră în fiecare sat, pe lângă școli. Copiii trebuie învățați de mici să culeagă și să planteze semințe de arbori (ghindă, castane, jir, semințe de salcâm, semințe de conifere etc). După ce puieții ajung la vârsta de plantare, întreaga obște trebuie mobilizată pentru crearea pădurii de care se vor bucura toți. în zonele de câmpie și colinare, se pot planta păduri mixte de arbori și pomi (arbuști) fructiferi, cum ar fi: salcâm, tei, cireș amar, corcoduș, păr și mar pădureț, mur, zmeur etc. Pe măsură ce pădurea crește, populația poate culege fructe din pădure, poate vâna animalele adunate în păduri, își poate procura lemn de foc. *Comunele*

lipsite de păduri obşteşti sunt o ruşine pentru primarii şi consilierii comunali.

3. *Comunele trebuie să aibă câte un iaz pentru fiecare sat, dacă nu au râuri prin preajmă.* Dacă astfel de iazuri nu există, ele trebuie făcute cu efort obştesc. Ulterior, toţi vor beneficia de peşte, apă de irigaţii sau pentru adăpat vitele. Desigur, în preajma iazurilor şi pădurilor comunale astfel create, sătenii se pot aduna pentru sărbători şi relaxare.

4. *Majoritatea colinelor şi dealurilor româneşti nu au perdele de protecţie, deşi acestea sunt foarte utile.* Ele acţionează ca parazăpezi în timpul iernii, oprind zăpada, să nu se spulbere. în jurul lor, creşte păşune bogată, datorită umezelii şi umbrei. în interiorul lor, se prăsesc iepuri, fazani şi alte feluri de vânat. Perdelele de protecţie schimbă microclimatul zonei şi fixează mai bine pământul. *în mod normal, primarii şi consilierii din primăriile comunale ar trebui să creeze astfel de perdele de protecţie, cu arbori, pomi şi arbuşti cultivaţi în pepinierele proprii.* Ei pot folosi cătină, măceşi, salcâmi, tei, meri şi peri pădureţi, muri şi zmeuri etc. Astfel, perdelele vor căpăta şi valoarea economică suplimentară. Nu e de glumit cu aceste perdele. Ele trebuie făcute, deoarece schimbarea globală a climei ne va transforma în deşert o parte din ţară. Dacă sudul Olteniei nu va fi cultivat urgent cu perdele de cătină, salcâmi, tei, corcoduşi şi alţi arbori, vom avea şi noi un deşert în patria noastră. Nici celelalte zone din ţară nu sunt exceptate de la deşertificare, fapt pentru care trebuie să mobilizaţi primarii şi consilierii să acţioneze rapid, pentru stăvilirea acestui flagel.

5. *Am intrat în Europa, aşa că toate comunele noas tre trebuie să se ridice la nivel european. Aceasta înseamnă că fiecare trebuie să-şi organizeze parcuri comunale, de relaxare şi agrement, în locul maidanelor pe care le vedem astăzi.* în fiecare parc, trebuie să existe monumente cu ca racter local şi plăci de marmură pe care să fie scrise numele primarilor şi consilierilor care au făcut ceva deosebit pen tru propăşirea comunităţii. E atât de greu să faci un parc în mijlocul comunei, pe toloaca pe care mişună porcii? Nu e deloc greu, nici scump. Se trasează alei, se plantează pomi şi flori, se pun bănci, se crează unităţi de agrement şi ali mentaţie publică în zonă. Parcurile pot fi făcute şi prin efortul liberilor întreprinzători care îşi dezvoltă afaceri în zonă. De pildă, dacă cineva vrea să-şi facă o cofetărie-patiserie, un bar sau un magazin în zona pretabilă pentru parc, primarii pot condiţiona respectivele persoane să ame najeze spaţiul din jurul proprietăţilor lor ca parc. *Dum neavoastră trebuie să forţau liderii locali să vă aranjeze comuna cât mai elegant şi util.*

6. *în fiecare an, anumite zone din ţară sunt inun date.* Autorităţile acţionează copilăreşte, cu coduri colorate şi mici ajutoare. în mod normal, fiecare obşte comunală care se ştie în pericol de inundaţie trebuie să construiască diguri de apărare încă din timpul secetos. Forţaţi primarii şi consilierii din zona dumneavoastră să construiască astfel de diguri rezistente, întărite cu arbori, înainte de a vă lovi urgia! Inundaţiile nu sunt o bătaie dumnezeiască, cum spun ignoranţii, ci o chestie de gândire anticipativă. Ele nu s-ar produce, dacă primăriile n-ar da autorizaţii de construcţii

în zone inundabile, nici dacă fiecare localitate inundabilă ar fi apărată cu diguri de apărare.

7. *Deja, am început să introducem apă curentă şi canalizare în majoritatea comunelor ţării, cu ajutor european.* E un pas înainte către ridicarea satului la nivelul oraşului. El depinde însă în mare măsură de locuitorii din sate şi comune. în prima parte a cărţii, am îndemnat unii orăşeni să se stabilească în sate şi comune, cum m-am stabilit şi eu, pentru a impune nivelul de civilizaţie orăşenesc. Ţăranii sunt mai conservatori şi nu-şi schimbă obiceiurile proaste decât sub puterea exemplului pozitiv personal. în momentul în care descoperă avantajele unei anumite culturi sau ale unor anumite amenajări gospodăreşti, ei copiază modelul. *Cei care vă veţi stabili în sate şi comune veţi fi modele de cultură şi comportament pentru ţărani, modele de civilizaţie.* Să nu uitaţi aceasta niciodată! Ţăranii trebuie să înveţe de la dumneavoastră un trai mai civilizat, nu dumneavoastră de la ei, obiceiuri retrograde.

După cum vedeţi, succesele noastre economice depind de liderii politico-administrativi. dar nu în mod absolut. Ei trebuie convinşi să acţioneze spre binele obştesc, de la parlamentri şi până la ultimul primar comunal. *Dumneavoastră, cetăţenii care formaţi naţiunea suverană, trebuie să le impuneţi cu insistenţă adevărul că ei sunt angajaţii dumneavoastră, fapt pentru care trebuie să acţioneze conform voinţei dumneavoastră.* Ori de câte ori vă vine o idee pentru mai binele obştii, mergeţi curajoşi la primari (consilieri) şi cereţi să o aplice! La fel să procedaţi şi cu ceilalţi lideri politico-administrativi! Aveţi dreptul la

petiţie consfinţit prin Constituţie. *Dacă doriţi ca în zona dumneavoastră să se facă ceva de nivel naţional, dacă aveţi sugestii, propuneri sau reclamapli, adresaţi-vă cu mult curaj parlamentarilor şi membrilor Guvernului! Puteţi scrie cererile dumneavoastră pe următoarele adrese:*

-Parlamentul României, str. Izvor, nr. 204, sect. 5, Bucureşti.

-Guvernul României, Piaţa Victoriei, nr. 1, sect. 1, Bucureşti.

Aveţi dreptul să vă spuneţi părerea în toate problemele naţiunii.

Cum se foloseşte această carte?

Dacă citiți această carte ca pe un volum de literatură, nu veți folosi mare lucru. Veți simți o stare de optimism, la aflarea faptului că nu stăm chiar atât de prost, că mai putem face ceva în România şi cam atât. *Această carte n-a fost concepută pentru a fi citită, ci pentru a ti studiată, cu pixul şi agenda la îndemână, pentru a nota ideile care vă interesează.* Desigur, puteți folosi şi un marker, pentru a sublinia soluțiile ce v-au plăcut. Aşa cum ați observat, eu am muncit mult la această carte. Am studiat şi am sintetizat un material vast (mai mult de zece mii de pagini). M-am străduit să organizez materialul într-o formă accesibilă multor persoane, să-şi poată face o imagine clară despre domeniul studiat. Ar fi păcat ca munca mea să nu dea roade, ar fi păcat ca dumneavoastră să rămâneți cu o simplă lectură, dintr-o carte atât de consistentă.

Ce vă sfătuiesc să faceți?

1. Dacă studiați cartea de unul singur, luați un pix şi o agendă lângă dumneavoastră, pentru a vă nota rețetele care vă atrag! După ce le adunați, verificați în piețele din zona dumneavoastră rentabilitatea lor! Eu m-am străduit să scot în evidență rentabilitatea unor soluții, însă prețurile

produselor şi serviciilor diferă de la o zonă la alta a țării. Din această cauză, o soluție rentabilă în Bucureşti ar putea fi neinteresantă în Maramureş ori în alt județ. Dimpotrivă, o rețetă pe care eu am tratat-o superficial ar putea fi atractivă într-o anumită zonă din țară.

2. Discutați neapărat rețetele care vă atrag cu cel puțin o persoană! Cartea a fost imaginată pentru brain-storming în grup de 5-10 persoane. In timp ce discutați rețeta, ea se clarifică, dar şi ridică noi semne de întrebare, pe carte trebuie să le rezolvați prin studierea aprofundată a bibliografiei. De exemplu, eu v-am scris câteva cuvinte despre creşterea struților, pentru a vă trezi interesul pentru această activitate rentabilă. Dacă v-ați oprit asupra acestei afaceri, atunci trebuie să studiați manualul de creştere a struților, prevăzut în bibliograrfie, să cunoaşteți fiecare detaliu al investiției şi al câştigurilor dumneavoastră. V-am precizat anterior avantajele brain-stormingului, aşa că nu insist.

3. O mare parte din rețetele din această carte se aplică în comune sau în orăşele agro-industriale. *Ca atare, duceți neapărat această carte la „oamenii pământului" din respectivele unități administrativ-teritoriale!Duceți-le la părinți, frați, alte rude sau prieteni din comune şi orăşele!* Dați-le primarilor, consilierilor, profesorilor, învățătorilor sau altor oameni înțelepți şi gospodari, interesați de aplicarea rețetelor!

4. Angrenați adolescenții si tinerii în studierea si discutarea rețetelor din această carte! Astfel, ei îşi vor dezvolta spiritul pragmatic şi speculativ de care vor avea nevoie întreaga viață, pentru a trăi bine. Nimeni nu e prea

tânăr pentru a se apuca de o activitate aducătoare de câştig. Eu am început să muncesc şi să câştig la vârsta de 15 ani.

5. Recomandaţi cartea persoanelor care se pensionează si pensionarilor încă în putere! Ea îi va ajuta să-şi prelungească viaţa, prin activităţi utile, în mediul natural. De regulă, persoanele care după pensionare nu mai fac nimic util îmbătrânesc şi mor prematur, deoarece organismul se leneveşte. Aţi văzut şi dumneavoastră câte activităţi uşoare şi plăcute îi aşteaptă pe pensionari. Ei îşi pot completa pensiile cu venituri din apicultură, sericicultură, legumicultura, pomicultură etc, sporindu-şi şi starea de sănătate.

6. Atrageţi atenţia şomerilor si persoanelor sărace asupra acestei cărţi sau a unor reţete din ea! Ajutaţi-i să iasă din starea de sărăcie prin activităţi aducătoare de câştig! Cu cât muncesc mai mulţi oameni în această ţară, cu atât mai bine o ducem toţi.

7. Dacă aveţi rude plecate la muncă în străinătate, trimiteţi-le cartea, pentru a le da idei de afaceri rentabile! Ei pot prospera în străinătate sau prin afaceri organizate pe teritoriul romanesc.

8. Dacă aveţi amici si cunoştinţe printre primarii si consilierii din comune şi oraşele agro-industriale. recomandati-le cartea sau unele soluţii din ea! Ei pot schimba faţa ţării noastre, începând de la cel mai mic cătun şi până în oraşe. Chiar dacă nu ni s-a spus direct, Uniunea Europeană aşteaptă ca România să devină o ţară agro-alimentara şi de servicii. Industria noastră a fost demolată intenţionat, pentru a nu face concurenţă unor firme străine,

aşa că trebuie să ne adaptăm rolului pe care l-am primit în UE. *Centrul de greutate al activităţii agro-industriale se va muta în sate, comune şi în orăşelele mici.* Acolo trebuie să pătrundă această carte, pentru a-i ajuta pe români să se adapteze.

9. *Dacă sunteţi învăţători, profesori ori alţi intelectuali în mediul rural, învăţaţi copiii de ţărani, încă de mici, să aplice unele reţete din această carte!* Astfel, ei nu vor fi „născuţi pentru a pierde", deoarece oraşele nu-i mai pot primi; ei vor aduce oraşele în satele şi comunele lor.

10. Posibil ca unii dintre dumneavoastră să fie deja liberi întreprinzători, care au făcut bani sau au avut insuccese în diverse afaceri. *Insuccesele nu trebuie să vă dezarmeze; ele sunt numai încercări neizbutite pe calea către succes*. Analizaţi şi soluţiile din această carte, cu mintea liberă de orice prejudecăţi! S-ar putea să găsiţi oportunităţi de afaceri la care n-aţi gândit anterior.

11. *Cei care aţi ales o reţetă şi aţi început s-o aplicaţi respectaţi întocmai sfaturile mele cu caracter economic!* Nu riscaţi prea mult! Munciţi cu dăruire şi cu siguranţa că veţi obţine rezultate bune! Dacă întâlniţi vreun eşec, nu dezarmaţi şi nu vă văietaţi, căci nu ajută la nimic! Căutaţi soluţii de ieşire din criză şi mergeţi înainte, cu gândul la succes! Şi eu am avut eşecuri, chiar dacă nu datorită mie. De pildă, în anul 2000, un partener a falimentat şi mi-a rămas dator cu câteva sute de milioane de lei, pe care nu i-am putut recupera în nici un fel. Dacă nu aş fi avut rezerva de editură, m-aş fi prăbuşit şi eu, alături de principalul partener (la rândul său, el fusese falimentat de o firmă a

unei escroace susținută politic de PSD). Am folosit mica rezervă, am strâns din dinți, am făcut economii şi mi-am refăcut capitalul de afaceri. *înțelegeți că niciodată nu există situații disperate?*

12. Dacă doriți să vă întăriți psihic pentru afacerile pe care le proiectați,puteți folosi manualul *Către culmile succeselor (Formula fericirii),* scris de mine. îl voi prezen ta pe scurt la finele capitolului. In acelaşi manual, veți găsi formule de autovindecare de boli şi alte suferințe.

13. Dacă sunteți jurnaliști în presa scrisă ori audiovizual puteți folosi orice rețetă din această carte, fără aprobarea prealabilă din partea mea. Onestitatea vă obligă totuşi să precizați sursa ei.

14. *Cititorii care doresc să se consulte cu mine pe teme de arta succesului, din cele expuse în cele 15 căiți scrie de mine în aceasta serie, îmi pot scrie pe adresa* SOMALI SRL, str. Iacob Negruzzi, nr. 27, sect. 1, Bucureşti. Precizez că această firmă nu-mi aparține; ea este o firmă de vânzare a cărților prin poştă, proprietatea doam nei Mariana Constantin, tel.: 0723151513.Primesc acolo corespondență, pentru a nu fi deranjat la domiciliul meu dintr-o comună suburbană. Din acelaşi motiv, să nu fiu deranjat de la scris, nu țin legătura prin telefon, fax, e-mail sau întâlniri directe cu cititori ori alți solicitanți. Mă întâlnesc cu cititorii numai la târguri de carte, lansări de carte în diverse județe şi pe calea undelor radio şi de tele viziune. Nu am timp pentru întâlniri mai dese şi directe. De asemenea, nu am timp să citesc scrisori cu alte teme decât arta succesului (religie, plângeri, mărunțişuri perso-

nale sau de familie). Deci, dacă vreri ceva de la mine, scrieri-mi simplu, clar, precis, la obiect, încât să înțeleg ce-mi cereți!

15. Persoanele care nu au mai citit altă carte scrisă de mine, dar doresc să facă acest lucru, se pot adresa firmei SOMALI, cu comenzi telefonice, pe baza listei de cărți de la sfârşitul acestui volum. Vă recomand în special cărțile din seria *Arta succesului,* deoarece sunt foarte folositoare. *Dintre acestea, două ar trebui să nu lipsească din nici o casă de români:*

a. *Către culmile succeselor (Formula fericirii)* cuprinde tehnici de sugestie şi autosugestie pentru vinde care de boli, întărirea personahtății, dezvoltarea unor calități personale de excepție şi dezvoltarea spiritului inventiv-pragmatic.

b. *Arta succesului pentru copii* cuprinde reguli şi tehnici de formare a unor copii foarte buni, excepționali sau geniali, din copii aparent banali şi mediocri. *V-o recomand insistent,* deoarece copiii sunt viitorul națiunii, fapt pentru care trebuie să-i pregătim să devină excepționali şi geniali, în cât mai multe domenii (ştiință, sport, muzică etc).

Bibliografie

1. Editura M.A.S.T. primeşte comenzi prin postă, la adresa Op 5. CP 95. Bucureşti, tel. 021/4101945. pentru următoarele cărţi:

• Creşterea iepurilor de casă

• Cupercile, Cultura ciupercilor Agaricus, Pleurotus şi ghidul ciupercilor din flora spontană.

• Cultura arbuştilor fructiferi

• Hori cultivate în grădină

• Livada, grădina şi via. Boli, dăunători şi tratamente

• Pomi fructiferi, Metode de altoire

• Pomi şi arbuşti fructiferi. Lucrări de tăiere

• Pomii fructiferi, Lucrări de înfiinţare şi întreţinere a plantaţiilor

• Producerea materialului săditor pentru legume, pomi şi vie

• Via familială

• Crescătoria de curcani

• Părul şi gutuiul

• Pâine şi specialităţi de panificaţie

• Albinăritul pentru începători

• Arbori şi arbuşti ornamentali

• Creşterea prepeliţelor

• Cultura trandafirilor

• Crescătoria de raţe şi gâşte

• Cultura legumelor în câmp şi solarii

• Păsări de apartament

• Afumături. Metode tradiţionale de afumare carne, peşte, mezeluri.

» Creşterea porumbeilor

• Cultura mărului

• Creşterea găinilor

• Peştele şi crescătoriile de peşte

• Manualul crescătorului de porci

• Caisul şi piersicul

• Plante de interior

• Vin din fructe. Producţie casnică şi industrială

• Prepararea lichiorurilor

• Grădina noastră de legume

. 2. SC Alex-Alex 2001. din Intrarea Dacilor, nr. 2. etaj 2. ap. 3. sector 1. Bucureşti, telefoane: 021/3186426: 021/2114581. primeşte comenzi pentru următoarele cărţi livrate prin postă:

• Masaj, presopunctură, reflexoterapie - dr. Charles Hartman

• Preparate lacto-vegetariene

• Fitness - Gimnastică pentru toţi - Richard Jenkin

• Preparate din peşte - Florentina Pavel

• Nutria - Georg Gabriel Kircher

• Struţul - Mattew A. Cauley

• Iepurele

• Nurca Darius Wolsky

• Prepeliţa, fazanul

• Pledoarie pentru creşterea albinelor —Paul Bucată

• Albinele Stupina de lângă casă

• Capra - Dr. Dorin Ştefănache
• Whisky şi gin
• Berea - producţie pentru consum propriu şi comercializare
• Ciuperci comestibile - Ioana Tudor
• Lactatele
. • Legumele' - cultivare pentru consum propriu şi comercializare
• Livada noastră, de la 2-3 pomi, la sute.
• Conserve din legume şi fructe - Vanda Bulgakov
• Plante de ornament
• Creşterea viermilor de mătase - ing. Alexandru Matei
• Găini de rasă şi bibilici
• Creşterea porcinelor în ferme mici -Zeneci Nicola
• Peşti exotici

3. Manualul inginerului agronom, voi. II, de pr. dr. I. Maier, Editura Agrosilvică, Bucureşti, 1967.

4. Plantele alimentare din flora spontană a României, de Constantin Drăgulescu, Editura Sport-Turism. Bucureşti, 1991.

5. Farmacia naturii, de Florentin Crăciun, Ovidiu Bojor şi Mircea Alexan, Editura Ceres, Bucureşti, 1977.

6. Plantele medicinale în terapia modernă, de farm. Măria Alexandriu-Peiulescu şi ing. Horia Popescu, Editura Ceres, Bucureşti, 1978.

7. Plantele medicinale în apărarea sănătăţii, de farm. Corneliu Constantinescu, editată de Uniunea Cen trală a Cooperativelor de Consum. Bucureşti, 1975.

8. Plante medicinale din flora spontană, editată de Uniunea Centrală a Cooperativelor de Consum, Bucureşti, 1962.

9. Plantele medicinale în apărarea sănătăţii, editată de Uniunea Centrală a Cooperativelor de Consum, Bucureşti, 1962.

10. Călăuza horticultorului, de N. Lupşa şi St. Bălănescu, Editura Ceres, Bucureşti, 1979.

11. Ghidul cultivatorului de legume, de Dumitru Indrea şi Alex - Silviu Apahidean, Editura Ceres, Bucureşti, 2004.

12. Sfaturi practice pentru cultura legumelor, de Gheorghiţă Hoza, Editura Nemira, Bucureşti, 2003.

13. Producerea răsadurilor de legume în gospodăriile populaţiei, de Elena Florescu, Editura Ceres, Bucureşti, 1992.

14. Usturoiul - Remedii şi reţete culinare, de Richard Roux, Editura Triumf, Bucureşti, 2005.

15. Manual de pomologie, Editura de Stat pentru literatură ştiinţifică, 1952

16. Cultura specială a pomilor, de Nicolae Ghena şi Nicolae Braniţte, Editura MATRIX ROM, Bucureşti, 2003.

17. Cultura piersicului în gospodărie, de Vasile Cociu, Editura Ceres, Bucureşti, 1993

18. înfiinţarea unei plantaţii pomicole, de Cepoiu Nicolae, Editura Ceres, Bucureşti 1994.

19. Culturile nucifere, de Vasile Cociu, Editura Ceres, Bucureşti, 2006.

20. Cultura arbuştilor fructiferi pe spaţii restrânse, de Gheorghe Mladin şi Paula Mladin, Editura Ceres, Bucureşti, 1992.

21. Cătina şi uleiul de cătină, de ing. Ştefan Manea, editată de SC HOFIGAL EXPORT-IMPORT SA, Intrarea Serelor, nr. 2A, sect. 4, Bucureşti, tel. -21/3345905.

22. Cătina albă în exploataţii agricole, de Ioan Viorel Raţi şi Luminiţa Raţi, editată de Ministerul Agri culturii, Pădurilor, Apelor şi Mediului, Agenţia Naţională de Consultanţă Agricolă (ANCA), Bucureşti, 2003.

23. Flori din munţii noştri, de Al. Beldie şi C. Pridvornic. Editura Ştiinţifică, Bucureşti 1959.

24. FLORICULTURA de A. Militaru, L. Ştefan şi E. Sadofsky, Editura Agro-Silvică, Bucureşti, 1962

25. Floricultura, de Arnelia Miliţiu şi Badea Miu, Editura Ceres, Bucureşti, 1978.

26. Plante ornamentale, de Mohan Gheorghe şi Nedelcu George, Editura Universităţii din Bucureşti, 1997.

27. Plante de apartament, de Elena Şelaru, Editura Ceres, Bucureşti, 2004.

28. Florile - parfum şi culoare, de Aurelian Băltăreţu, Editura Albatros, 1980.

29. Flori cultivate în grădină, de Elena Şelaru, Edi tura MAST, Bucureşti, 2001.

30. Cultura trandafirilor, de E. Liuban, Editura Agro-Silvică, Bucureşti, 1967.

31. Cartea apicultorului, de E. Mârza şi Al. Popa, Editura Agro-Silvică, Bucureşti, 1966.

32. Creşterea prepeliţelor domestice pentru came şi ouă, coordonată de Ilie Van, Editura Ceres, Bucureşti, 2003.

33. Conserve de legume şi fructe, de Ecaterina Teişanu, Editura Tehnică, Bucureşti, 1963.

34. Apiterapia azi, editată de Apimondia, Bucureşti, 1976.

35. Apifitoterapia, de Tamara Păunescu, Ion Maftei, Traian Hossu şi Tatiana Mosteanu, Editura Api mondia, Bucureşti, 1988

36. Fructele în alimentaţie, bioterapie şi cosmetică, de Mihăescu Grigore, Editura Ceres, Bucureşti, 1994.

37. Cura vegetală - izvor de sănătate, dr.Dr. Martina Klimt, Editura Triumf, Bucureşti, 2005.

38. Terapia naturistă, de Răducanu Dumitru şi Ecaterina Dumitru, Editura Ştiinţifică, Bucureşti, 1992.

De acelaşi autor:

Seria OCTOGONUL

1. Quinta spartă
2. Fulgerul Albastru
3. Floarea de Argint
4. Balada Lupului Alb
5. Dincolo de frontiere
6. Să te naşti sub steaua noastră!
7. Lumina Geto-Daciei
8. Cântecul nemuririi
9. Singuri sub Crucea Nordului
10. Neînfrânții
11. Călător pe drum de aştri
12. A înflorit speranța
13. întoarcerea lui Zamolxe
14. Fiul Gcto-Daciei
15. Tărâmul fericirii
16. Comoara Nibelungilor
17. Secretele exploratorilor astrali
18. Drumul învingătorilor
19. Război în ceruri
20. Expediția Cap-Univers
21. Născuți pentru a învinge
22. Inimă de Român
23. Copiii speranței
24. Good bye, NATO, mon amour!
25. Sfârşitul imperiului ascuns
26. Omul din Carpați
27. Războiul zeilor
28. Victoria alcorilor
29. Pacea Marilor Străbuni
30. Moartea zeilor străini
31. Poarta viitorului
32. Vânătorii de sionişti
33. Glasul omului
34. Trăsnetul Geto-Dac
35. Coroana Ariană
36. Victoria zeilor albi
37. Triumful oamenilor
38. Revanşa
39. Sângele Europei
40. Lumina coboară în Carpați
41. Oamenii trec de absolut
42. Speranțele nu mor niciodată
43. Noi trăim în viitor
44. Eu, Varain din neamul Arienilor
45. Europeni, uniți-vă!
46. Viața merge înainte
47. Riposta Creatorilor

48. Când mor uitările din noi...
49. Viața oamenilor creatori
50. Sfârşit de zbucium
51. Cristalul de foc
52. Navigam printre enigme
53. Un fulger sfâşie bezna
54. Să-nvie Focul Vieții!
55. Chemarea nemărginirii
56. Călăuza Alcoro-Vegană
57. Planeta Fericiților
58. Pumnul de Oțel
59. Sfântă ramură de Om!
60. Lumina Omenirii
61. Treziți Eroii Civilizatori!
62. Mai tari decât destinul
63. Rupeți lanțurile robiei!
64. Zburăm cu Viața
65. Veghetorii ies din umbră
66. Extraterestrii coboară între oameni
67. Sfârşitul marii rătăciri...
68. Vise de viață omenească
69. Cu mintea rece şi inima caldă
70. Lumini ce cresc în oameni
71. Vin salvatorii!
72. Şi cresc speranțele...
73. Prin viitorul netrăit
74. Cutezătorii din Carpați
75. Legea şi Forța
76. Teroarea
77. Urmaşii zeilor
78. Conspirația spaimei şi urii
79. Incursiune în tărâmul uitat
80. Noi vom renaşte dintr-un vis
81. Oamenii lui Zamolxe
82. Destin de daimon
83. Suflete de foc
84. Ziua Zeilor
85. Stăpânii din umbră
86. Profeții imperiului ocult

5eria *SUCCESUL*

1. Cheile succesului
2. Arta succesului (la Români)
3. Arta creației
4. Cartea adolescentului
5. Ghidul vieții sănătoase
6. Leacuri de suflet pentru fete şi femei
7. Curs practic de arta succesului
8. Farmec feminin
9. Clanul învingătorilor
10. Faceți avere!
11. Cartea părinților
12. Vom trăi omeneşte!

13. Către culmile succesului (Formula fericirii)

Romane de dragoste

1. Să vii ca o părere...
2. Ne-om întâlni în Cer
3. Vara ultimei iubiri
4. Flacăra iubirii
5. Dragoste şi otravă
6. Iubirile unui marinar

Poezii

1. Descântece din neamul Geto-Dacilor
2. Vraja nopților albastre
3. Cântece Daco-Românc
4. Parodii politico-religioase

Analiză mituri religioase

1. Eva n-a fost mama noastră
2. Marile secrete

Roman autobiografic

Un Om

Romane istorice

Ultimul mag

ANUNȚ

Cărțile scrise de Pavel Coruț pot fi procurate en-gros de la următoarele societăți comerciale:

1) - *Editura Miracol SRL,* str. Bihor, nr. 5, sector 1, Bucureşti, tel.: 3183644;

2) - *Atlas Grup SRL,* Bucureşti, Bd. Iuliu Maniu, nr. 7, sect. 6, Bucureşti, tel.: 021/3132828.;

3) - *Editura VOX* SRL, Bucureşti, str. Petru Maior, nr. 32, sector 1, tel.: 2220214

4) - *Taracart Trd. SRL,* Bucureşti, str. Iacob Negruzzi, nr. 46, **tel.:** 2230949;

5) - *Editura Candy SRL,* Iaşi, str. Cuza Vodă, nr. 2, **tel.:** 0232218575;

6) - *Somali SRL,* Bucureşti, str. Iacob Negruzi, nr. 27, tel.: 0723151513; 2232073, vinde şi cărți mai vechi, din anticariat, pentru completarea colecțiilor şi asigură abonamente pentru cărțile în curs de apariție. De la această firmă puicii obține CD-uri şi audio-casete cu cântecele compuse şi interpretate de Daniel Avram, pe versuri de Pavel Coruț *Inima Românului* (zece cântece). *Cântece din Carpuli* (zece cântece), *Colinde româneşti.*

7) *Mărio Fair Play Impex SRL,* Bd. Al. I. Cuza, nr. 39. tel 223.08.92;

8) S.C. STAND 2001 SRL, Bucureşti, str. Petru Rareş, nr. 15, sect. 1, tel/fax: 021/2232660

9) S.C. ROLCRIS IMPEX SRL, Bd. Al. I. Cuza, nr. 50, sect. 1, Bucureşti, tel/fax: 021/2222223

10) SC ASTRO IMPEX SRL, Bucureşti, str. Iacob Negruzzi, nr. 37 A, sect. 1, tel/fax: 021/2230451

11) SC MARICOM 94 SRL, str. Valea Merilor, nr. 28 A, sect. 1, Bucureşti, tel/fax: 021/2229969.

12 Firmele şi cititorii din străinătate pot face comenzi la: site-www raft.ro; mail - office @ raft. ro; fax 224 57 31.

13) Librăria Devadata, O.P. 37, CP. 57 - 024290 -Bucureşti. E-mail: librăria devadata @ yahoo.com.

Cuprins

pag.

începeți o viață nouă! 3
Cum procurăm capitalul de începere a unei afaceri?.....31
Gospodăria rurală de trai şi creație.....49
Culegeți banii din natură!.....62
Legumicultura — izvor rapid şi puternic de bani.....85
Florile miros a bani 125
Plantele medicinale, izvor de sănătate, dar şi de bani 149
Banii mai cresc şi în pomi.....160
Viticultura 211
Puneți albinele la muncă! 214
Sericicultura 219
Creşterea păsărilor 221
Creşterea animalelor de blană, piele, carne şi lapte 228
Crescătoria de peşte 235
Mica industrii.- alimentară 239
Bani din artizanat 258
Jucăriile suni foarte rentabile 271
Confecții şi tricotaje 278

Serviciile aduc si vor aduce bani mulţi 286
Meseria e brăţară de aur 323
Produse farmaceutice, cosmetice şi alte
chimicale 361
Comerţul - sursă rapidă de bani 375
Cu ochii deschişi şi mintea activă 399
Succesele noastre depind şi de lideri 416
Cum se foloseşte această carte?.....428
Bibliografie.....434

Consilier editorial: Pa vel Coruț
Tehnoredactare computerizată: Tomina Filip

Timbrul literal sc *plăteşte în contul Uniunii Scriitorilor din România l« > IIKNCB 510100000.171.(XX). 1 - BCR Unirea*

I.S.B.N.: 978-973-9225-91-5